



Consejo Económico y Social

Distr. general
22 de mayo de 1998
Español
Original: inglés

Período de sesiones sustantivo de 1998

Nueva York, 6 a 31 de julio de 1998

Tema 2 del programa provisional*

Acceso a los mercados: avances después de la Ronda Uruguay, repercusiones, oportunidades y dificultades, en especial para los países en desarrollo y, entre ellos, los menos adelantados, en el contexto de la mundialización y la liberalización

Nota del Secretario General

El Secretario General tiene el honor de presentar al Consejo Económico y Social el informe preparado por las secretarías de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y de la Organización Mundial del Comercio (ver anexo) sobre acceso a los mercados: avances después de la Ronda Uruguay, repercusiones, oportunidades y dificultades, en especial para los países en desarrollo y, entre ellos, los menos adelantados, en el contexto de la mundialización y la liberalización.

* E/1998/100.

Anexo

Informe preparado por las secretarías de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y de la Organización Mundial del Comercio sobre acceso a los mercados: avances después de la Ronda Uruguay, repercusiones, oportunidades y dificultades, en especial para los países en desarrollo y, entre ellos, los menos adelantados, en el contexto de la mundialización y la liberalización

Índice

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
Resumen	1-11	4
I. Liberalización del acceso a los mercados en el decenio de 1990	12-34	6
A. El acceso a los mercados logrado en la Ronda Uruguay	12-14	6
B. La liberalización multilateral después de Marrakech	15-17	6
C. Medidas de liberalización adoptadas por los países en desarrollo	18-30	7
D. Liberalización en el marco de acuerdos comerciales "mixtos"	31-34	10
II. Aranceles a las exportaciones de los países en desarrollo con posterioridad a la Ronda Uruguay	35-57	11
A. Liberalización de los aranceles	35-40	11
B. Crestas arancelarias	41-44	13
C. Acceso a los mercados para los países menos adelantados	45-53	21
D. Progresividad de los aranceles	54-57	23
III. Sectores afectados por la imposición de medidas comerciales	58-73	25
A. Medidas de salvaguardia	61	25
B. Medidas antidumping	62-64	26
C. Medidas compensatorias	65	28
D. Productos textiles y ropa	66-67	28
E. Productos agropecuarios	68	30
F. Productos de la pesca	69	30
G. Sectores dinámicos de exportación de interés para los países en desarrollo ..	70-73	30
IV. Acceso a los mercados del sector de servicios	74-99	35
Cuadros		
1. Valor medio de los aranceles NMF de determinados países después de la Ronda Uruguay		12
2. Frecuencia de las crestas arancelarias posteriores a la Ronda Uruguay (tipos aplicados superiores al 12%) por grupo de productos		14
3. Productos a los que se aplican crestas arancelarias; derechos arancelarios aplicables con posterioridad a la Ronda Uruguay a las exportaciones de los países en desarrollo (productos agropecuarios)		15

4.	Productos a los que se aplican crestas arancelarias; derechos arancelarios aplicables con posterioridad a la Ronda Uruguay a las exportaciones de los países en desarrollo (productos industriales)	19
5.	Dinamismo de los sectores de exportación de los territorios y países en desarrollo en el mercado mundial y las condiciones de su acceso al mercado	32
6.	Compromisos asumidos por los miembros de la Organización Mundial del Comercio en materia de servicios, por modo de suministro	43
Gráficos		
I.	Medidas antidumping: situación inicial y medidas finales, por sectores principales, adoptadas durante el período 1987–1997	27
II.	Derechos compensatorios: situación inicial y medidas finales, por sectores principales, adoptadas durante el período 1987–1997	29
III.	Compromisos específicos sobre servicios, total por sectores	37
IV.	Medidas que afectan al comercio de servicios	40
Recuadro.	Compromisos horizontales sobre el acceso a los mercados de las personas físicas	45

Resumen

1. La Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales dio como resultado una notable mejora de las condiciones y la seguridad del acceso a los mercados. La mejora de esta última se logró mediante la generalización de la consolidación arancelaria, especialmente por parte de los países en desarrollo, y también por medio de los acuerdos comerciales multilaterales, que prohíben explícitamente las barreras no arancelarias que más amenazan la credibilidad del sistema multilateral de comercio. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) establece un marco contractual para el acceso seguro al comercio de servicios, incluso cuando se trata de inversiones extranjeras y la circulación de personas, así como para la negociación de mejoras a dicho acceso.

2. Desde que se creó la Organización Mundial del Comercio, han tenido lugar importantes negociaciones multilaterales que han permitido un acceso mucho mayor a los mercados de los productos relacionados con las tecnologías de la información, los servicios de telecomunicaciones básicas y los servicios financieros. Esta liberalización de los sectores de los bienes y los servicios demuestra que la Organización Mundial del Comercio constituye un foro en el que seguir negociando mejoras al acceso a los mercados. Además, el mecanismo de la Organización Mundial del Comercio para la solución de controversias es un recurso eficaz para que los países defiendan su derecho de acceso a los mercados. Los diversos países en desarrollo o en transición que no son miembros de la Organización Mundial del Comercio, incluidos aquellos que han solicitado su adhesión, no gozan de esta seguridad.

3. Sin embargo, sigue habiendo una cantidad considerable de productos que se ven afectados por importantes barreras arancelarias y una alta varianza, con crestas y progresividad arancelarias. Ello se debe a que en la Ronda Uruguay algunos países accedieron sólo a pequeñas reducciones arancelarias, o no accedieron a ninguna, cuando se tratase de productos de interés especial. Además, la conversión en arancel de los cupos y otras medidas no arancelarias en el sector agrícola dieron como resultado mayores crestas arancelarias, con reducciones limitadas en los niveles de protección. La Ronda Uruguay, a diferencia de otras rondas de negociación anteriores, no estableció objetivos concretos en materia de armonización arancelaria.

4. Las medidas no arancelarias siguen repercutiendo en las exportaciones de los países en desarrollo. Con arreglo a los actuales programas de eliminación progresiva previstos en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, muchos de los cupos no se habrán eliminado antes del año 2005, cuando finaliza el período de eliminación progresiva de 10 años previsto en el Acuerdo.

5. Algunas normas de productos, nacionales o internacionales, son de difícil cumplimiento, por lo que muchos países en desarrollo tienen menos oportunidades para la exportación. Para resolver este problema de manera coherente habría que mejorar la transparencia y la notificación de las normas, alentar a los países en desarrollo a que participen más activamente en el establecimiento de nuevas normas internacionales e intensificar el apoyo internacional a la erradicación de las enfermedades de plantas y animales más graves y persistentes en los países más afectados.

6. El mayor acceso a los mercados y el aumento de la penetración en éstos han hecho que en muchos países los productores nacionales exijan cada vez más “remedios comerciales” en forma de medidas de emergencia tales como las intervenciones anti-dumping. Algunos de los sectores más afectados son los metales, los plásticos, los textiles y el vestido, el calzado y los artículos de sombrerería. Si tradicionalmente estas medidas habían sido empleadas

principalmente por unos pocos países desarrollados, ahora algunos países en desarrollo han empezado a utilizarlas con mayor intensidad.

7. Durante la primera mitad del decenio de 1990, los países en desarrollo (especialmente los más adelantados) alcanzaron un impresionante crecimiento en sus exportaciones de productos con un valor añadido y contenido tecnológico entre mediano y alto, entre los que destacan la maquinaria, los equipos de transportes y los productos químicos. En los países desarrollados y, en menor medida, en los países en desarrollo, estos productos encuentran barreras de acceso al mercado relativamente bajas. Las barreras de acceso a los mercados son considerablemente mayores, en cambio, cuando se trata de productos con poco valor añadido y poco contenido tecnológico, especialmente productos agropecuarios, textiles, vestido, calzado y productos de cuero, que son los principales productos que desean exportar los países en desarrollo y los países menos adelantados con bajos ingresos. En general, las exportaciones de estos productos han aumentado menos que las exportaciones correspondientes de los países en desarrollo más adelantados.

8. El grado de compromiso con respecto al acceso a los mercados para el comercio de servicios varía considerablemente según los sectores y depende de los modos de suministro. En varios sectores de servicios sigue habiendo bastantes ámbitos en los que acrecentar la liberalización. Se han alcanzado progresos considerables en las negociaciones relativas a las telecomunicaciones básicas y a los servicios financieros, concluidas recientemente.

9. Las exportaciones entre los países en desarrollo han logrado un mayor acceso recíproco a los mercados gracias a los acuerdos regionales, que aprovechan las mayores disciplinas comerciales y concesiones arancelarias logradas por la Ronda Uruguay. Sin embargo, en muchos casos, sigue sin haberse logrado una aplicación efectiva de dichos acuerdos a los servicios. Algunos países en desarrollo han intentado aumentar su acceso a los mercados adhiriéndose a varios de estos acuerdos. La gran mayoría de los países se han adherido como mínimo a un acuerdo regional.

10. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) sigue siendo un importante instrumento para la ulterior liberalización del acceso de los países en desarrollo a los mercados. Sin embargo, las ventajas preferenciales han seguido disminuyendo a consecuencia de la reducción de los aranceles de la nación más favorecida (NMF) y de la liberalización en el marco de los acuerdos comerciales regionales. Además, algunos países en desarrollo gozan de arreglos preferenciales especiales tales como la Convención de Lomé y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe.

11. Sigue habiendo bastantes ámbitos en los que acrecentar la liberalización del comercio multilateral. Los miembros de la Organización Mundial del Comercio se han comprometido a celebrar nuevas negociaciones sobre agricultura y servicios para el año 2000. Para poder ampliar estas negociaciones a otros ámbitos, tales como los aranceles industriales, haría falta una decisión, si bien las iniciativas sectoriales también pueden surgir en otros foros. El presente informe demuestra claramente que los aranceles y otras barreras tradicionales al acceso a los mercados siguen siendo un problema en un amplio número de sectores, muchos de los cuales interesan especialmente, desde el punto de vista de las exportaciones, a los países en desarrollo, incluidos los países menos adelantados.

I. Liberalización del acceso a los mercados en el decenio de 1990

A. El acceso a los mercados logrado en la Ronda Uruguay

12. La liberalización del comercio acordada en la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales se aplicará por etapas. Ello incluye reducciones escalonadas de los aranceles industriales, la eliminación progresiva en 10 años de los cupos impuestos por el Acuerdo Multifibras a toda exportación de artículos textiles y de vestido desde los países en desarrollo, la reducción de los aranceles resultantes de la conversión en arancel de varias medidas no arancelarias que afectan al comercio agropecuario, así como de otros aranceles agropecuarios en un plazo de seis años y, por último, la mejora del acceso a los mercados de varios sectores de servicios. Estas medidas implican cambios considerables en las condiciones de exportación de los países en desarrollo.

13. Una característica importante de los compromisos contraídos por los países desarrollados en materia de aranceles es el considerable aumento de la franquicia consolidada. Casi el 40% de las importaciones de los Estados Unidos de América y el 38% de las importaciones de la Unión Europea (EU) estarán exentas de derechos, mientras que el 71% de las importaciones del Japón entrarán en franquicia. La proporción de productos industriales no consolidados importados por los países desarrollados se ha reducido de un 5% a un 1%. Al mismo tiempo, en los mercados de los países en desarrollo se ha registrado un espectacular aumento del número de mercancías abarcadas por las consolidaciones arancelarias, que han pasado del 13% al 61% de las importaciones industriales. Sin embargo, como se refiere más adelante, siguen existiendo ciertas crestas y progresividad arancelarias.

14. La negociación de acuerdos comerciales multilaterales ha hecho que mejore considerablemente la seguridad del acceso a los mercados. El Acuerdo sobre Agricultura elimina la mayoría de las medidas no arancelarias en dicho sector, mientras que el Acuerdo sobre Salvaguardias prohíbe las limitaciones voluntarias a las exportaciones y otras medidas de la "zona gris". Otros acuerdos comerciales multilaterales han hecho que aumenten las disciplinas en cuanto al uso de medidas no arancelarias y de emergencia, mientras que los mecanismos para la solución de controversias que éstos contemplan evitan que se utilicen medidas proteccionistas contrarias a las normas.

B. La liberalización multilateral después de Marrakech

15. Los miembros de la Organización Mundial del Comercio¹ han estado aplicando y aprovechando los resultados de la Ronda Uruguay, y reconocen que la credibilidad del sistema de comercio basado en normas de la Organización Mundial del Comercio y cualquier iniciativa comercial a que éste dé origen en el futuro dependen en gran medida de su aplicación cabal. En general, los compromisos de liberalización se han cumplido satisfactoriamente en lo que respecta al acceso a los mercados de los productos industriales, el comercio de servicios y el programa de reformas en el ámbito de la agricultura.

16. Los miembros de la Organización Mundial del Comercio también han adoptado nuevos compromisos en materia de acceso a los mercados a fin de mantener el auge que ha cobrado el libre comercio multilateral. Han concluido ya varias negociaciones pendientes del "programa interno" de la Ronda Uruguay. El acuerdo sobre telecomunicaciones básicas de la Organización Mundial del Comercio entró en vigor el 5 de febrero de 1998, tras la satisfactoria conclusión de las negociaciones en febrero de 1997 y comprende 69 países que han acordado medidas de gran alcance en materia de liberalización. Se espera que el acuerdo

sobre servicios financieros de la Organización Mundial del Comercio entre en vigor el 1° de marzo de 1999; las negociaciones concluyeron satisfactoriamente en diciembre de 1997. Este acuerdo agrupará a 70 países que han acordado una apertura del sector de los servicios financieros, incluidos los bancos, los seguros, los valores y la información financiera, al tiempo que han aceptado algunos compromisos adicionales en relación con la circulación de personas. Además, los miembros de la Organización Mundial del Comercio signatarios del acuerdo han acordado reanudar las negociaciones sobre servicios de transporte marítimo, que quedaron interrumpidas en julio de 1996. Estas nuevas negociaciones tendrán lugar durante la próxima ronda de negociaciones exhaustivas sobre el comercio de servicios, que debe comenzar en el año 2000. Aproximadamente en esa fecha deberá comenzar también una nueva ronda de negociaciones sobre la continuación del proceso de reforma de la agricultura, que tendrá por objeto seguir fortaleciendo la liberalización del sector.

17. Además, los miembros de la Organización Mundial del Comercio han emprendido una serie de iniciativas para profundizar la liberalización comercial multilateral lograda en la Ronda Uruguay. Concretamente, durante la primera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, celebrada en Singapur en diciembre de 1996, varios miembros acordaron liberalizar el comercio de productos de tecnologías de la información. Unos tres meses más tarde, el 26 de marzo de 1997, 40 miembros de la Organización Mundial del Comercio aprobaron el acuerdo sobre tecnologías de la información y decidieron que entrara en vigor. El acuerdo prevé la reducción de aranceles a partir de julio de 1997 y debe dar como resultado la eliminación para el año 2000 de todo arancel a los semiconductores, computadoras, programas informáticos y equipos de telecomunicaciones. Otro acuerdo alcanzado en esa Conferencia Ministerial, y cuya aplicación ya han emprendido los miembros, fue estudiar la interrelación entre el comercio y la inversión, y entre el comercio y la política de competencia, así como estudiar la transparencia en materia de compras del sector público y facilitación del comercio. La segunda Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio tendrá lugar en Ginebra (Suiza) en mayo de 1998. Cabe recordar que la Conferencia Ministerial tiene carácter periódico y se celebra como mínimo cada dos años, así como que constituye una parte integrante de las iniciativas para mejorar y fortalecer el funcionamiento del marco comercial multilateral.

C. Medidas de liberalización adoptadas por los países en desarrollo

18. Tras concluir la Ronda Uruguay, los países en desarrollo han seguido reformando sus políticas comerciales, incluso en el contexto de los grupos regionales. Muchos países en desarrollo han reducido los aranceles, han eliminado diversas restricciones en materia de importaciones y tipos de cambio, y han reducido el ámbito del comercio estatal. En Bangladesh, China, Egipto y la India se están aplicando grandes programas de liberalización del comercio, que comprenden reducciones arancelarias a gran escala y la eliminación progresiva de las licencias y las restricciones cuantitativas. Además, en Filipinas, Honduras, la India, Indonesia, Kenya, Panamá y Malasia se están aplicando, por ejemplo, importantes programas para la reducción de los aranceles. Diversos países en desarrollo, tales como la República de Corea, han contribuido a la eliminación de los aranceles a los productos de tecnologías de la información. Además, Etiopía y Bangladesh han derogado los permisos de cambio. La privatización ha seguido avanzando en un gran número de países, incluido el Brasil.

19. Además, los países en desarrollo han eliminado las barreras al comercio concertando numerosos acuerdos comerciales regionales. La contribución de estos acuerdos a la liberalización del comercio ha sido considerable en América Latina y el Caribe, así como en

el Sudeste de Asia, mientras que está cobrando auge en otras subregiones de Asia, Oceanía y África, en especial el este y el sur de África. En aquellos lugares en que los acuerdos comerciales regionales han causado una liberalización significativa, ha habido también un considerable aumento tanto del comercio entre los países signatarios de los acuerdos como del comercio con los países no adheridos. El crecimiento de este último indica que la reciente liberalización en el marco de los acuerdos comerciales regionales hace posible y fomenta un comercio multilateral más amplio, pues da como resultado la creación de comercio tanto para los países signatarios de los acuerdos como para otros Estados. Los acuerdos comerciales regionales utilizan la reducción y la eliminación de los derechos de aduana como método principal para liberalizar el comercio. Algunos acuerdos han individualizado las principales barreras no arancelarias al comercio regional, tras lo cual han comenzado a eliminar algunas, coordinar y armonizar otras, y aplicar otras medidas comerciales. Las iniciativas de apertura de los mercados se han concentrado en el comercio de bienes, si bien algunos acuerdos comerciales regionales han empezado a elaborar o poner en práctica los programas aprobados recientemente para la liberalización del comercio de servicios. Al mismo tiempo, la mayoría de acuerdos comerciales regionales, incluidos los que han dado mayores resultados tangibles en cuanto a la liberalización del comercio, se enfrentan también a nuevas dificultades, que deben resolverse para estabilizar el proceso de apertura de la economía regional y obtener los frutos deseados.

20. En la región africana, el Mercado Común para el África Oriental y Meridional ha supuesto un importante estímulo. A fines de 1997, la parte principal del comercio recíproco entre los 19 Estados miembros se había liberalizado sustancialmente. Seis miembros habían reducido en un 80% los aranceles impuestos a los productos procedentes de uno de los países miembros que circularan entre éstos, otros siete países habían reducido sus aranceles en un 60% o 70%, mientras que unos pocos países siguen sin haber hecho públicos sus tipos preferenciales. Se espera que para octubre del año 2000 se logre una reducción arancelaria plena (100%). Se ha acordado la aplicación de un arancel externo común para el año 2004, con tasas del 0%, 5%, 15% y 30% para los bienes de capital, las materias primas, los bienes intermedios y los bienes finales, respectivamente. La liberalización del comercio en el Mercado Común para el África Oriental y Meridional está siendo reforzada por la Iniciativa Transfronteriza. Los países del Mercado Común para el África Oriental y Meridional que participan en la Iniciativa Transfronteriza (Burundi, las Comoras, Kenya, Madagascar, Malawi, la República Unida de Tanzania, Seychelles, Swazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabwe) acordaron una preferencia arancelaria para aquellos productos que cumplan en origen las condiciones necesarias. En octubre de 1997 la tasa era del 90%, si bien se espera que a octubre de 1998 ésta llegue al 100%. La Iniciativa Transfronteriza es una opción acelerada para la liberalización dentro del Mercado Común para el África Oriental y Meridional.

21. En cuanto al resto de acuerdos comerciales regionales en África, la mayoría se encuentra en una etapa inicial, en la que se elaboran, se revisan y se aprueban programas internos para la liberalización del comercio. Sin embargo, algunos países han experimentado, por causas diversas, retrasos y contratiempos en la aplicación de las reducciones arancelarias acordadas. Por consiguiente, estos acuerdos comerciales regionales han conseguido una liberalización del comercio mínima.

22. Últimamente, en la región de América Latina y el Caribe se han producido importantes avances en materia de acuerdos regionales de liberalización comercial. En América Central, a mediados de 1993 entró en vigor una unión aduanera entre El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, que se basa en un arancel externo común con un tope del 15% aplicable al 95% de los artículos sujetos a arancel, unido a un régimen de libre comercio para alrededor de 1.500 productos.

23. En enero de 1995, los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) realizaron una unión aduanera con comercio interno libre de derechos para la mayoría de los productos y un Arancel Externo Común con tipos de derecho que van de cero al 20% y se aplican a cerca del 90% de las partidas arancelarias. La liberalización arancelaria interna incluyó una reducción inicial del 47% en cada uno de los países miembros en 1991, seguida de reducciones lineales automáticas del 7% cada seis meses hasta alcanzar un arancel nulo el 31 de diciembre de 1994. Las pocas excepciones al acuerdo de libre comercio se eliminarán para el año 2000 y las excepciones al Arancel Externo Común se le incorporarán para el año 2006. Se han individualizado las barreras no arancelarias y se ha negociado un programa para eliminar algunas de ellas y armonizar otras relativas a la salud de plantas y animales, las normas técnicas, la seguridad y la protección ambiental. Se está negociando un acuerdo sobre el comercio de servicios.

24. También en enero de 1995 entró en vigor el Tratado del Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela) con el objetivo de establecer una zona de libre comercio para el año 2005. Colombia y Venezuela han participado en el libre comercio desde fines de 1991 en el marco de la Comunidad Andina; el comercio con México se liberalizará mediante un programa de reducciones arancelarias automáticas del 10% anual.

25. En marzo de 1995, la Comunidad Andina estableció una unión aduanera al adoptar tres de sus miembros (Colombia, Ecuador y Venezuela) un arancel externo común aplicado al 95% de los artículos sujetos a derechos de aduana y que tiene cinco grupos arancelarios con un tope del 20%. Los otros dos miembros (Bolivia y Perú) aplican sus propios aranceles nacionales, y cuatro miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela) ya han estado aplicando el libre comercio en la mayor parte de su intercambio comercial desde 1991.

26. A mediados de 1995, los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM) habían eliminado la mayoría de las barreras arancelarias y no arancelarias del comercio recíproco. Además, en casi todos los países de la CARICOM es aplicable un arancel externo común revisado, con niveles de entre el 5% y el 20% para los productos industriales y del 40% para los productos agropecuarios. En 1998, se reducirán adicionalmente los tipos del arancel externo común hasta un máximo del 20%.

27. En 1996 y 1997, se adoptaron medidas adicionales para consolidar los acuerdos regionales de liberalización del comercio. En junio de 1996, los países del MERCOSUR firmaron un acuerdo con Chile de establecer una zona de libre comercio para el año 2006. También se firmó un acuerdo similar con Bolivia en diciembre de 1996. En abril de 1998, los países del MERCOSUR y la Comunidad Andina concluyeron un acuerdo marco encaminado a la creación de una zona de libre comercio.

28. En Asia y Oceanía, el acuerdo de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ANASO) ha sido el único acuerdo regional de comercio que ha logrado avances notables en cuanto a alcance, cobertura y ejecución. En enero de 1992 entró en vigor la zona de libre comercio de la ANASO, y su mecanismo, el Proyecto Común de Aranceles Aduaneros Preferenciales Efectivos, comenzó a aplicarse en enero de 1994. Inicialmente se había previsto que el 1° de enero de 2008 estaría plenamente establecido el libre comercio, pero se adelantó la fecha para el 1° de enero de 2003. Para entonces, más del 95% de todas las partidas arancelarias estarán incorporadas en el Proyecto Común de Aranceles Aduaneros Preferenciales Efectivos, y su arancel medio para los países de la ANASO se reducirá al 2,55%, mientras que en 1993 era de alrededor del 12,76%. La República Democrática Popular Lao y Myanmar, que ingresaron en la ANASO en julio de 1997, convinieron en comenzar a aplicar sus compromisos relativos al Proyecto Común de Aranceles Aduaneros Preferenciales Efectivos a partir del 1° de enero de 1998 y completarlos en 10 años. Los avances en la eliminación de las barreras no arancelarias incluyeron la eliminación de todos los sobrecargos

aduaneros a los productos incluidos en el Proyecto Común de Aranceles Aduaneros Preferenciales Efectivos para fines de 1996 y la individualización de 20 grupos de productos prioritarios para los que se elaborarán y aprobarán normas técnicas armonizadas para el año 2000.

29. En otros acuerdos regionales de comercio en Asia y Oceanía la liberalización comercial se ha estancado o se ha limitado en cuanto a márgenes de preferencias, cobertura de productos y participantes.

30. Se están desarrollando algunas nuevas iniciativas regionales y transregionales sobre la liberalización del comercio y las inversiones que impulsarán la consolidación de los acuerdos existentes y fomentarán el progreso en los lugares en que parece languidecer. Algunas de esas iniciativas incluyen la conclusión anticipada de la segunda ronda de negociaciones en el marco del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo; las actividades de liberalización comercial del Grupo Cumbre de Países en Desarrollo de los Quince (G-15); y la comunidad económica propuesta de países del Oriente Medio y el África septentrional y actividades conexas. Este último concepto, junto con otras iniciativas como la de un banco regional de cooperación y desarrollo, fue lanzado durante la primera Cumbre Económica para el Oriente Medio y el África Septentrional celebrada en Casablanca en 1994, y apoyado por las cumbres anuales posteriores en Ammán (Jordania) en 1995, El Cairo (Egipto), en 1996 y Doja (Qatar) en 1997. La Cumbre se ha convertido en una actividad anual, apoyada por una secretaría ejecutiva que ha sido establecida en Rabat (Marruecos).

D. Liberalización en el marco de acuerdos comerciales “mixtos”

31. También se ha estado produciendo la liberalización en el marco de acuerdos comerciales “mixtos” entre países en desarrollo y países desarrollados en los planos transregional, regional y bilateral. En la región de las Américas, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), que incluye al Canadá, México y los Estados Unidos, entró en vigor en enero de 1994. El TLC entrañó la eliminación inmediata de los aranceles de la mayoría de los productos. Los aranceles del resto de los productos se irán reduciendo gradualmente en un plazo de 5 a 10 años o de más de 15 años en el caso de productos de interés especial. El TLC también abarca la liberalización del comercio de servicios, fundamentalmente mediante acuerdos recíprocos en virtud de los cuales los prestatarios de servicios son tratados como nacionales, aunque algunos sectores están excluidos provisionalmente. Además, el Canadá y Chile firmaron un acuerdo de libre comercio en noviembre de 1996 con el objetivo de facilitar el posible acceso de este último al TLC. Por otra parte, durante una reunión cumbre celebrada en diciembre de 1994, el Canadá, los Estados Unidos y otros 32 países del hemisferio convinieron en crear una zona de libre comercio de las Américas para el año 2005. Las negociaciones preparatorias entre los 34 países culminaron con el lanzamiento oficial de las negociaciones por la segunda reunión cumbre celebrada en Santiago (Chile) en 1998.

32. La UE, además de fomentar la consolidación de su integración interna, participa en diversos frentes en la elaboración de acuerdos de libre comercio con distintos países y grupos de países. Con arreglo a sus Acuerdos de Europa, la UE está estableciendo progresivamente el libre comercio con determinados países de Europa central y oriental de modo que, entre otras cosas, todas las restricciones de cuotas aplicadas a esos países habrán desaparecido a fines de 1998. Se están aplicando acuerdos similares con los Estados del Báltico (Estonia, Letonia y Lituania) y Chipre. En el marco de la iniciativa de asociación europeo-mediterránea, la UE propone lograr progresivamente el libre comercio con los distintos países del Oriente Medio y del África septentrional de la cuenca del Mediterráneo. La UE ya tiene un acuerdo

con el MERCOSUR sobre una cooperación más estrecha, incluida la posibilidad del libre intercambio. Además, actualmente se están llevando a cabo negociaciones para una zona de libre comercio entre Sudáfrica y la UE. Asimismo, el proceso preparatorio para la negociación entre la UE y el Grupo de Países de África, el Caribe y el Pacífico de un sucesor de la Cuarta Convención de Lomé ha incluido propuestas que incluyen la formación de zonas de libre comercio. También se lanzó la idea de un acuerdo transatlántico de libre comercio entre la UE y los Estados Unidos, aunque se encuentra todavía en una etapa inicial.

33. El proceso de cooperación económica en Asia y el Pacífico comenzó en 1989 y ha avanzado considerablemente hacia su objetivo de eliminar voluntariamente las barreras del comercio de bienes y servicios y las inversiones entre las economías de la Cuenca del Pacífico, lo que también contribuye al fortalecimiento de la liberalización multilateral. En 1994, los miembros de la cooperación económica en Asia y el Pacífico convinieron en alcanzar ese objetivo para el año 2010 en el caso de las economías desarrolladas y para el año 2020 en el de las economías en desarrollo. Los miembros del proceso de cooperación económica en Asia y el Pacífico han estado trabajando desde entonces en diversos instrumentos para liberalizar el comercio y las inversiones, mediante, entre otras cosas, planes de acción individuales, planes de acción conjuntos y la liberalización sectorial voluntaria temprana en sectores seleccionados de común acuerdo.

34. Asimismo, la Asociación de Cooperación Regional de los Países de la Cuenca del Océano Índico, recién creada (marzo de 1996), podrían desarrollar un proceso de liberalización del comercio y las inversiones. La Asociación incluye 14 países de tres continentes, a saber, Australia, India, Indonesia, Kenya, Madagascar, Malasia, Mauricio, Mozambique, Omán, República Unida de Tanzania, Singapur, Sudáfrica, Sri Lanka y Yemen.

II. Aranceles a las exportaciones de los países en desarrollo con posterioridad a la Ronda Uruguay

A. Liberalización de los aranceles

35. En la Ronda Uruguay muchos países en desarrollo, entre otros consolidaron sus tipos NMF a niveles superiores a los aranceles aplicados y, por consiguiente, a menudo los tipos consolidados no reflejaban las condiciones de comercio del mercado. Asimismo, la gran mayoría de los países en desarrollo utilizan el sistema generalizado de preferencia (SGP) para tener acceso a los mercados de los países desarrollados². Para el examen actual se seleccionó el valor más bajo del tipo consolidado con posterioridad a la Ronda Uruguay y el tipo aplicado (1997), salvo en los casos en que se examinan las condiciones para acceder a los mercados a que están sujetos los países en desarrollo, en cuyo caso se eligió el tipo más bajo NMF posterior a la Ronda Uruguay, el tipo aplicado, o el tipo SGP (1997–1999).

36. Los aranceles NMF posteriores a la Ronda Uruguay de los países del Grupo Cuadrilateral de Economías Industrializadas o Grupo Cuadrilateral (el Canadá, la UE, el Japón y los Estados Unidos) variarán entre el 3,7% en los Estados Unidos y el 7,1% en el Canadá cuando se incorporen plenamente las reducciones negociadas (véase el cuadro 1). Estos promedios encubren amplias disparidades entre distintos productos e industrias. Los aranceles ya no se aplicarán en un tercio del ámbito arancelario de los países de la Cuadrilateral. El 50% de estos productos exentos de derechos corresponde a maquinarias, equipo eléctrico, vehículos y productos metálicos y químicos, entre otros. El 50% restante incluye principalmente combustible, minerales, madera, otros productos básicos e insumos intermedios necesarios

para la industria, así como determinados productos tropicales y de pesca de interés sustancial, desde el punto de vista de la exportación, para una amplia gama de países en desarrollo.

Cuadro 1
Valor medio de los aranceles NMF de determinados países después
de la Ronda Uruguay
 (Porcentaje)

	<i>Estados Unidos</i>	<i>UE</i>	<i>Japón</i>	<i>Canadá</i>	<i>República de Corea</i>	<i>Malasia</i>	<i>China</i>	<i>Brasil</i>
Tipo NMF medio: todos los productos	3,7	5,3	4,3	7,1	7,9	8,8	23,7	12,3
Agropecuarios	4,9	14,5	16,1	12,4	18,1	9,4	37,4	10,3
Industriales	3,7	4,0	0,8	4,5	6,4	9,0	22,1	13,0
Porcentaje de derechos nulos	33	26	67	51	9	55	2	7
Porcentaje de crestas arancelarias NMF	10	18	10	10	8	31	72	60

37. Por otra parte, diversos aranceles de la NMF permanecen a niveles elevados. Casi el 14% de todos los tipos NMF en los países de la Cuadrilateral (o 5.000 de 36.000 líneas arancelarias de las cuatro listas arancelarias) exceden el 12%. Estos tipos nominales pueden entrañar índices efectivos de protección de hasta el 40% del valor agregado en el país. En particular, los aranceles agropecuarios son un múltiplo de los promedios arancelarios generales (véase el cuadro 1). Muchos de los elevados aranceles agropecuarios se deben principalmente a la arancelización, es decir el reemplazo por los aranceles de las restricciones cuantitativas, los gravámenes y otras medidas no arancelarias. Si bien los aranceles industriales (excluidos el petróleo y los productos minerales) son, por término medio, inferiores a los de la agricultura, se aplican derechos elevados a las importaciones de los productos textiles, prendas de vestir, calzado y productos de cuero.

38. Los aranceles en el Brasil, Malasia y la República de Corea oscilan entre el 8% y el 12% promedio. Las tasas aplicadas en China alcanzaron un promedio del 24% en 1997; se reducirán sus aranceles y eliminarán en forma progresiva las restricciones cuantitativas en el contexto del proceso de negociación para incorporarse a la Organización Mundial del Comercio. Cuando se hayan terminado de aplicar los compromisos contraídos en la Ronda Uruguay, las importaciones estarán exentas del pago de derechos respecto del 50% de los productos de Malasia y entre el 7% y el 9% de todos los productos del Brasil y de la República de Corea.

39. Tras la conclusión de la Ronda Uruguay, los países desarrollados revisaron sus versiones del SGP. Las principales características comunes fueron una ampliación sustancial de los productos incluidos para todos los beneficiarios del SGP, así como ulteriores mejoras en favor de los países menos adelantados. Además, algunos países modificaron disposiciones importantes de sus versiones del SGP. Por ejemplo, la UE reemplazó los límites del SGP para los productos de interés especial por márgenes escalonados arancelarios, lo que en muchos casos dio por resultado un aumento significativo de los aranceles del SGP. En determinados mercados, muchos productos agropecuarios y de la industria alimentaria, textiles y prendas de vestir se excluyen del SGP o están sujetos a límites. Se consideró que algunos países en desarrollo adelantados podían prescindir ya de las ventajas del SGP de los Estados Unidos y de la UE, en tanto que otros han sido suspendidos por consideraciones de normas de trabajo u otras razones. Se excluye un número cada vez mayor de productos exportados por

determinados países ya que son considerados competitivos. Los beneficios del SGP se han visto afectados gradualmente como resultado de las rondas consecutivas de negociaciones multilaterales de comercio y han sido objeto de ulteriores reducciones tras la ampliación de los acuerdos de comercio preferenciales entre los principales asociados comerciales.

40. No obstante, el SGP sigue siendo una herramienta valiosa para promover las exportaciones de los países en desarrollo. Cuando se tiene en cuenta el SGP, los aranceles ascienden, por término medio, al 2,4% en los Estados Unidos, al 3% en el Japón, al 4% en la UE y al 5% en el Canadá. En comparación con el tipo de la NMF, la frecuencia de derechos nulos aumenta en un 50% en el Canadá y en dos tercios en la UE y el Japón, y se duplica en los Estados Unidos. Las importaciones exentas del pago de derechos representan el 50% de todos los productos en la UE y el Canadá y los dos tercios en el Japón y los Estados Unidos.

B. Crestas arancelarias³

41. Los bajos derechos promedio resultantes de la Ronda Uruguay y de las revisiones del SGP han dado origen a la creencia generalizada de que los aranceles ya no constituyen un problema para el comercio de los países en desarrollo. No obstante, el análisis realizado demuestra que el problema de los aranceles elevados subsiste en determinados sectores. Incluso después de la plena aplicación de todas las concesiones, las frecuentes crestas arancelarias y la escalada arancelaria significativa continuarán proporcionando una gran protección a las importaciones y afectando exportaciones de gran importancia de los países en desarrollo. Esta protección se ve fortalecida por numerosas restricciones cuantitativas, las que continúan, muchos años después de la conclusión de la Ronda Uruguay, limitando las exportaciones de productos textiles y prendas de vestir a los principales países desarrollados.

42. Preocupan tanto la frecuencia como el nivel de las crestas arancelarias. Más del 10% del total de los derechos arancelarios de los países de la Cuadrilateral, equivalente a 4.000 líneas arancelarias agregadas, seguirá siendo superior al nivel del 12% ad valorem. Los cuatro países mantienen una alta diversidad de tipos arancelarios. Un quinto de las crestas arancelarias de los Estados Unidos, un cuarto de las de la UE y el Japón y alrededor de un décimo de las del Canadá son superiores al 30%. En los cuatro países en desarrollo seleccionados, las crestas arancelarias son más frecuentes pero alcanzan tipos menos extremos que en los principales países desarrollados.

43. En relación con los sectores principales, las crestas arancelarias afectan considerablemente tanto a los productos agropecuarios como a los industriales. Las crestas en agricultura son importantes en todos los países desarrollados, la República de Corea y China. Su proporción es relativamente baja en el Brasil y Malasia. Las crestas en la industria son más frecuentes en los Estados Unidos y el Canadá, en los que afectan el 10% y el 7% del sector respectivamente, y más generalmente en los países en desarrollo mencionados antes, salvo la República de Corea. En el Japón, las crestas arancelarias en la industria siguen concentradas en los sectores del cuero y el calzado. Los aranceles se aproximan pero no son superiores al 12% para las industrias de la UE, una vez que se toma en cuenta el SGP.

Cuadro 2

Frecuencia de las crestas arancelarias posteriores a la Ronda Uruguay (tipos aplicados superiores al 12%) por grupo de productos

(Porcentaje de las partidas arancelarias dentro de cada sector)

Grupos de productos	Estados Unidos	UE	Japón	Canadá	República de Corea	Malasia	China	Brasil
Crestas NMF, todos los productos	10	18	12	15	8	31	72	60
Crestas: NMF y SGP								
Tipos: todos	9	13	10	11	^a	^a	^a	^a
Agricultura	19	48	42	15	52	23	37	29
Carnes	8	62	41	14	58	0,00	86	8
Pescados y crustáceos	0,00	37	3	0,00	65	24	85	0,00
Productos lácteos	55	84	87	70	93	0,00	94	84
Frutas y legumbres	12	34	19	8	98	21	99	0,00
Cereales y harinas	0,00	72	61	26	6	0,00	78	14
Aceites vegetales	6	10	13	9	33	6	73	4
Conservas de carne y pescado	4	56	32	14	100	51	100	100
Azúcar, cacao y preparaciones	29	79	73	12	2	34	100	94
Conservas de frutos y legumbres	17	80	63	24	99	49	100	100
Otros productos de la industria alimentaria	33	59	81	18	10	45	100	97
Bebidas y tabaco	18	37	48	16	86	78	97	93
Otros productos agropecuarios	1	14	5	2	14	3	65	2
Industria	7	1	2	10	0,00	32	72	65
Cuero y productos del cuero	12	0,00	22	4	0,00	28	93	33
Textiles	21	1	1	45	0,00	65	95	89
Prendas de vestir	44	0,00	0,00	93	0,00	96	100	100
Calzado	42	0,00	71	67	0,00	83	100	100
Vidrio y productos de cerámica	10	0,00	0,00	5	0,00	61	94	53
Vehículos	4	8	0,00	1	0,00	66	86	98

^a No se aplica ya que se trata de países que no conceden SGP.

44. El problema de las crestas arancelarias se plantea principalmente en los siguientes sectores:

a) Principales alimentos y productos básicos agropecuarios. Los productos alimentarios agropecuarios básicos están sujetos a las mayores frecuencias de crestas arancelarias, por ejemplo, en la UE afectan entre el 40% y el 85% de toda la carne, los cereales y los productos lácteos y en el Japón entre el 40% y el 90% (véase el cuadro 2). La arancelización ha dado por resultado tipos extremadamente altos que pasan, por ejemplo, del 200% para la carne vacuna en la UE y para la carne de pollo en el Canadá, así como para determinadas importaciones de quesos (véase el cuadro 3). Los aranceles del arroz alcanzan el 70% en la UE y hasta el 550% en el Japón, en tanto que los aranceles del azúcar oscilan entre el 40% y el 100% en todos los países de la Cuadrilateral. Los derechos del algodón de los Estados Unidos de cerca del 80% pueden ser complementados por derechos adicionales en casos de bajos precios de importación. Los cupos arancelarios establecidos para dichos productos suelen estar sujetos a derechos máximos y a especificaciones adicionales o a proveedores tradicionales aventajados. Además de la elevada protección arancelaria, las exportaciones de los países en desarrollo están sujetas a estrictas normas sanitarias o fitosanitarias. Estas medidas afectan en particular al pescado, la carne, los productos derivados del maní, los cereales, los tomates y demás frutas, legumbres y hortalizas que se originan en determinados países o grupos de países;

b) Frutas, legumbres y hortalizas, pescado: Algunas de las crestas arancelarias en estos sectores se encuentran entre las más elevadas en los principales mercados importadores; por ejemplo, llegan al 180% en el caso de bananas que exceden las cuotas en la UE y el 115% en Malasia; el 460% en el de las judías y el 640% en el de los guisantes en el Japón; y el 550% y el 132% en el del maní descascarado en el Japón y en los Estados Unidos respectivamente. Las crestas arancelarias entre el 12% y el 30% son frecuentes para las naranjas, las piñas, las manzanas y los tomates, así como para el atún y las sardinas;

Cuadro 3

Productos a los que se aplican crestas arancelarias; derechos arancelarios aplicables con posterioridad a la Ronda Uruguay a las exportaciones de los países en desarrollo (productos agropecuarios)

(Porcentaje: tipos NMF por encima de cuotas arancelarias; o tipos NMF aplicados (1997-1998); o tipos SGP, el que sea más bajo)

Descripción del producto	UE	Japón	Estados Unidos	Canadá	Brasil	China	República de Corea	Malasia
Carne de bovino, refrigerada	86	46	26	26	10	50	40	0
Carne de bovino, congelada (deshuesada)	215	46	26	26	12	50	30	0
Carne de cerdo, congelada	38	66	0	0	10	45	25	0
Carne de pollo, sin trocear, congelada	32	12	2	238	10	45	20	0
Atunes, congelados	22	4	0	0	10	30	10	0
Sardinas, congeladas	23	4	1	0	10	30	10	0
Leche (>3% de grasa)	113	280	66	241	14	30	36	0
Leche en polvo, sin azúcar	66	80	55	243	16	30	40	0
Leche en polvo, con azúcar	54	85	179	243	16	30	40	0
Yogur	69	370	63	238	16	65	36	10
Mantequilla	68	105	70	300	16	65	40	5
Queso	120	30	133	246	16	65	36	10
Tomates, frescos o refrigerados	14	3	8	13	10	22	45	0

<i>Descripción del producto</i>	<i>UE</i>	<i>Japón</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>Brasil</i>	<i>China</i>	<i>República de Corea</i>	<i>Malasia</i>
Pepinos, frescos o refrigerados	16	3	13	13	10	22	27	0
Setas	13	4	24	9	10	22	30	0
Aceitunas, verdes	24	3	19	0	10	22	30	0
Aceitunas, conservadas	16	9	12	0	10	22	27	10
Guisantes, secos	0	640	1	0	10	15	27	0
Alubias, secas	0	460	0	0	10	6	30	0
Mandioca, seca	75	15	0	0	10	20	20	5
Bananas, frescas	180	23	0	0	10	30	30	115
Piñas, frescas	6	17	3	0	10	25	30	97
Naranjas, frescas	16	32	4	0	10	52	50	10
Pomelos, frescos	2	10	24	0	10	40	30	10
Uvas, frescas	18	12	1	1	10	55	45	10
Manzanas, frescas	11	17	0	0	10	40	45	10
Té verde	3	17	0	0	10	70	40	25
Trigo	65	39	2	77	10	114	5	0
Maíz	84	60	2	1	8	114	5	0
Arroz, blanqueado	71	550	0	1	10	40	5	0
Harina de trigo	44	40	2	33	12	91	4	0
Harina de maíz	29	21	2	6	10	91	5	0
Trigo, grañones y harina	74	25	1	50	10	91	5	0
Maíz, grañones y harina	24	21	0	3	10	91	5	0
Malta de trigo	52	42	1	25	14	35	30	0
Almidón de trigo	32	75	0	25	10	35	8	0
Cacahuets, con cáscara	0	550	132	0	10	20	40	5
Aceite de soja, refinado	10	13	19	10	10	122	5	5
Aceite de oliva, refinado	60	0	0	0	10	20	8	0
Margarina	31	21	10	56	12	55	8	4
Salchichas	25	10	0	1	16	45	18	15
Jamones, preparación	30	110	0	10	16	45	30	10
Carne de vacuno, preparación	26	21	0	11	16	45	30	0
Conservas de arenque	20	7	0	5	16	45	20	5
Conservas de sardinas	13	7	20	1	16	45	20	5
Conservas de atún	24	10	35	9	16	45	20	5
Azúcar de caña, en bruto	73	100	43	70	16	30	5	0
Azúcar blanca	71	50	41	70	16	30	8	0
Melazas de caña	5	95	0	13	16	35	3	0
Goma de mascar	18	24	0	8	20	15	8	15
Artículos de confitería	21	25	33	8	20	15	8	15
Cacao en polvo con azúcar	22	30	52	5	18	15	8	15
Chocolates, sin rellenar	21	30	39	5	20	15	8	15
Pastas, sin cocer y sin huevo	30	22	0	7	16	40	8	15
Tapiocas	34	10	0	0	16	40	8	5
Galletas dulces, "waffles", etc.	26	15	0	4	18	40	8	15
Pepinos, conservados	18	12	0	8	14	45	30	20
Tomates, conservados	14	13	13	12	14	45	45	20

<i>Descripción del producto</i>	<i>UE</i>	<i>Japón</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>Brasil</i>	<i>China</i>	<i>República de Corea</i>	<i>Malasia</i>
Setas, conservadas	27	14	11	17	14	45	30	20
Alubias desvainadas, conservadas	18	17	0	8	14	45	20	20
Frutos confitados con azúcar	33	13	16	10	14	65	30	0
Compotas, mermeladas, purés de frutas	39	34	10	9	14	45	30	0
Manteca de cacahuete	13	12	132	0	14	50	50	5
Cacahuetes, tostados	11	21	132	0	14	45	50	5
Piñas, preparadas o conservadas	25	110	1	0	14	45	45	58
Frutos cítricos, preparados o conservados	21	30	14	0	14	45	45	20
Mezclas de frutas, preparadas o conservadas	19	6	15	6	14	45	45	20
Jugo de naranja	52	30	31	2	14	55	50	20
Jugo de pomelo	44	30	19	0	14	55	30	20
Jugo de piña	46	30	12	0	14	55	50	20
Jugo de tomate	17	30	0	13	14	55	30	20
Jugo de uva	215	30	14	10	14	55	45	20
Jugo de manzana	63	34	0	9	14	55	45	20
Preparaciones y extractos de café	9	130	27	0	16	90	8	5
Preparaciones, esencias y extractos de té	6	180	91	0	16	90	40	20
Salsas de tomate	10	21	6	13	18	35	8	15
Aguardientes de vino o de orujo de la uva, <80% vol.	46	27	0	1	20	70	30	95
Tabaco, desvenado o desnervado	5	0	350	0	14	45	20	350
Cigarrillos	58	0	10	13	20	70	40	165
Picadura de tabaco y tabaco para pipa	75	30	310	5	20	70	40	150

c) **Industria alimentaria:** Estas exportaciones con frecuencia están sujetas a aranceles elevados en la mayoría de los mercados principales. Esto es particularmente crítico ya que comúnmente se considera que el sector de la industria alimentaria proporciona un gran potencial para la diversificación de las exportaciones en los países en desarrollo. Se aplican crestas arancelarias no sólo en las primeras etapas de elaboración sino también a la industria en su totalidad y a su amplia diversidad de productos. Abarcan casi un quinto de todos los alimentos en lata, el azúcar y otros productos de la industria alimentaria en el Canadá y en los Estados Unidos, a casi el 50% en Malasia y en la República de Corea, cerca de tres cuartas partes en la UE y en el Japón y, prácticamente, a todos los productos de la industria alimentaria en el Brasil y China. La mayoría de los tipos máximos oscilan alrededor del 30% para los jugos de frutas, las preparaciones de frutas, las carnes en lata, y los productos de confitería, entre otros. En particular, los tipos elevados afectan, por ejemplo, al cacao en polvo endulzado en los Estados Unidos (alrededor del 50%); la manteca de maní y los maníes tostados en los Estados Unidos (el 130%); los jugos de naranja, piña y pomelo en la UE (entre el 46% y el 215%) y en China (el 55%); y extractos de café y té en el Japón (el 130% y el 180%), en los Estados Unidos (el 27% y el 90%) y en China (el 90%). Algunas bebidas y productos derivados del tabaco también están sujetos a derechos elevados tales como los cigarrillos en la UE (el 60%) y la picadura de tabaco y tabaco de otro tipo en los Estados Unidos (310% al 350%). Por lo general, se aplican derechos fiscales elevados a las bebidas alcohólicas y al tabaco en Malasia (entre el 95% y el 350%) y en China (entre el 45% y el 70%);

d) **Productos textiles y prendas de vestir:** Las industrias de los Estados Unidos, la UE y el Canadá seguirán gozando de protección tanto de los aranceles elevados como de las restricciones cuantitativas rigurosas a las importaciones de los países en desarrollo aún por un tiempo prolongado. Aun cuando todas las restricciones cuantitativas sean eliminadas en el año 2005, estas industrias seguirán beneficiándose de la elevada protección arancelaria. Los tipos del SGP de la UE para las prendas de vestir ascienden por lo general al 11,9%. Los Estados Unidos excluyen la mayoría de los productos textiles y prendas de vestir de su versión del SGP y sus aranceles de la NMF oscilan entre el 14% y el 32% para la mayoría de las prendas de vestir sintéticas, de lana y algodón. El Canadá aplica tipos NMF de alrededor del 18% (véase el cuadro 4). Los tipos SGP en el Japón oscilan entre el 6% y el 11%. Los aranceles para las prendas de vestir por lo general son del 8% en la República de Corea y del 20% en el Brasil y Malasia; estos países no aplican cupos NMF. En China los aranceles oscilan entre el 35% y el 45%;

e) **Calzado, cuero y artículos de cuero:** Los países en desarrollo siguen haciendo frente a barreras arancelarias extremadamente altas. Ante la falta de un SGP, los aranceles NMF alcanzan entre el 38% y el 58% para ciertos tipos de calzado deportivo, de goma, plástico y lona en los Estados Unidos, y entre el 16% y el 20% para todo el calzado en el Canadá. Los aranceles de la UE para el calzado son generalmente del 11,9% para las importaciones SGP y del 17% para las importaciones de calzado de los principales proveedores excluidos del SGP. Los aranceles en el Japón alcanzan el 30% para el cuero; sus aranceles para el calzado de cuero son equivalentes al 160% para un par de zapatos con un valor de 25 dólares; el acceso al SGP con un límite riguroso se agota rápidamente. Además de la República de Corea (generalmente el 8%), los países en desarrollo mantienen derechos elevados para el calzado y los productos de cuero (generalmente el 20% en el Brasil, el 30% en Malasia y entre el 40% y el 60% en China);

Cuadro 4
Productos a los que se aplican crestas arancelarias; derechos arancelarios
aplicables con posterioridad a la Ronda Uruguay a las exportaciones de
los países en desarrollo (productos industriales)
 (Porcentaje)

<i>Descripción del producto</i>	<i>UE</i>	<i>Japón^a</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>Brasil</i>	<i>China</i>	<i>República de Corea</i>	<i>Malasia</i>
Pieles de bovino, curtidas	5	30	0	5	10	15	5	0
Pieles de ovino, preparadas	2	30	2	7	10	25	5	0
Maletas y carteras de mano, de cuero	1	16	8	11	20	45	8	25
Maletas de plástico o tela	4	16	20	11	20	45	8	25
Artículos de bolsillo, de cuero	1	16	7	11	20	45	8	25
Guantes de cuero	7	14	14	16	20	45	8	25
Tejidos de lana cardada de +80% de contenido de lana	12	8	25	14	18	35	8	0
Algodón, sin cardar ni peinar	0	0	79	0	3	3	8	0
Alfombras de nudo, de lana o de pelo fino	6	8	0	13	20	40	8	30
Prendas de vestir de punto de fibras sintéticas, para niños	11	11	16	18	20	40	8	20
Blusas de punto de fibras artificiales, para mujer	11	11	32	18	20	45	8	20
T-shirts, de punto, de algodón	11	11	17	18	20	35	8	20
T-shirts, de punto, de fibras sintéticas	11	11	32	18	20	40	8	20
Pullover, de punto, de fibras artificiales	11	11	32	18	20	40	8	20
Abrigos, de lana o de pelo fino, para hombre	11	13	17	18	20	45	8	20
Pantalones, de lana o de pelo fino, para hombre	11	6	17	18	20	45	8	20
Pantalones de algodón, para hombre	11	6	17	17	20	40	8	20
Pantalones, de fibras sintéticas, para hombre	11	6	28	18	20	45	8	20
Vestidos, de lana o de pelo fino, para mujer	22	10	14	18	20	45	8	20
Pantalones, de fibras sintéticas, para mujer	11	10	29	18	20	45	8	20
Camisas, de algodón, para hombre	11	7	20	17	20	40	8	20
Camisas, de fibras artificiales, para hombre	11	7	28	18	20	45	8	20
Blusas, de fibras artificiales, para mujer	11	10	27	18	20	45	8	20
Prendas de vestir, de fibras sintéticas, para bebés	9	10	29	18	20	40	8	20
Corbatas y lazos similares, de fibras artificiales	11	0	14	18	20	40	8	25
Ropa de cama, estampada, de fibras artificiales	11	5	15	18	20	40	8	30
Calzado impermeable	13	27	38	20	20	50	8	30

Descripción del producto	UE	Japón ^a	Estados Unidos	Canadá	Brasil	China	República de Corea	Malasia
Calzado con piso y parte superior de caucho o de plástico	13	10	56	18	20	50	8	30
Calzado con parte superior de cuero	6	160	10	18	20	60	8	30
Calzado de deporte (con parte superior de tela)	13	8	58	16	20	50	8	25
Partes de calzado, cortes superiores y sus partes	3	25	42	8	18	40	8	25
Artículos para el servicio de mesa o de cocina, de cerámica (con exclusión de porcelana)	9	0	28	0	20	55	8	30
Vasos de vidrio para beber	8	0	29	0	18	50	8	25
Manufacturas de vidrio para cocina, lavabos, etc.	8	0	38	0	18	50	8	25
Tubos de imagen de televisión, color	10	0	15	6	18	20	8	0
Automóviles con capacidad < 2.500 cm ³	7	0	3	6	20	100	10	140
Camiones diesel	15	0	25	6	20	50	10	30
Bicicletas	11	0	11	9	20	50	8	25
Despertadores	2	0	33	5	18	50	8	0

^a Aunque limitados por los contingentes arancelarios, existen para la mayoría de estos productos tipos SGP a la mitad del tipo NMF.

f) Automóviles, equipos de transporte y productos electrónicos: Las crestas arancelarias NMF relativamente altas se aplican a los exportadores principales de determinados productos tecnológicos de primera línea. En la mayoría de los países en desarrollo se aplican aranceles elevados que superan el 100% en el caso de los automóviles. La UE, los Estados Unidos y el Canadá protegen productos tales como camiones, autobuses o buques con tipos NMF que oscilan entre el 16% y el 25%. Los aranceles NMF también son elevados para los receptores y los tubos de televisión, las grabadoras de vídeo y los relojes. Los principales exportadores de los países en desarrollo con frecuencia son excluidos del SGP.

C. Acceso a los mercados para los países menos adelantados

45. Para los países menos adelantados, el resultado más importante de la Ronda Uruguay fue que muchos productos tropicales recibieron el tratamiento de NMF libre de derechos. Además, los programas revisados del SGP entrañan importantes ventajas adicionales para los países menos adelantados. Estos últimos tienen ahora acceso libre de derechos a los países del Grupo Cuadrilateral para los productos incluidos en sus respectivos programas de SGP y, desde las revisiones al SGP, ello se aplica a una gama mucho más amplia de productos. Así, el Canadá ha ampliado el acceso libre de derechos según su versión del SGP a aproximadamente 200 nuevos productos. En 1997, los Estados Unidos ampliaron el acceso libre de derechos a aproximadamente 1.800 nuevos productos de los países menos adelantados. Entre esos productos se encuentran varios artículos industriales y agropecuarios, incluso las importaciones incluidas dentro de las cuotas arancelarias, y a menudo se otorgan importantes ventajas de precios en favor de los países menos adelantados. El Japón ya ha exceptuado virtualmente de derechos y de los límites superiores del SGP todas las importacio-

nes industriales de los países menos adelantados. La UE mejoró el acceso preferencial a los mercados para muchos productos de interés especial según la Convención de Lomé en favor de los países miembros de la ACP, que incluye a 39 países menos adelantados. En marzo de 1998, la UE extendió la mayoría de esas preferencias de Lomé a los demás países menos adelantados⁴.

46. No obstante, ello no significa que para los países menos adelantados los problemas de acceso a los mercados hayan desaparecido. A pesar del tratamiento especial del SGP, en todos los mercados principales se seguirá aplicando a algunos de sus productos de exportación más importantes un número considerable de aranceles altos, incluso crestas arancelarias. Entre las lagunas más importantes en la liberalización de las importaciones de los países menos adelantados se incluyen aranceles generalmente altos para varios productos agropecuarios de interés especial, importaciones agropecuarias por encima de las cuotas arancelarias y varios productos de la industria alimentaria; las exclusiones en el SGP y las crestas arancelarias NMF para la mayoría de los productos textiles, ropa, productos de cuero y calzado en el Canadá y los Estados Unidos; la exclusión de algunos países menos adelantados de los beneficios generales especiales del SGP en algunos países (por ejemplo, las disposiciones especiales de los Estados Unidos en favor de los países menos adelantados sólo se aplican a 34 de los 48 países menos adelantados); así como la continua aplicación por el Canadá y los Estados Unidos de cuotas AMF a las importaciones de ropa y productos textiles de varios países menos adelantados de Asia⁵.

47. En resumen, las importaciones industriales de los países menos adelantados están casi completamente liberalizadas en la UE y el Japón. En los Estados Unidos un número considerablemente mayor de productos de los países menos adelantados recibe ahora un trato libre de aranceles, pero sus principales, y a menudo únicas, exportaciones industriales, por ejemplo, los productos textiles, la ropa, el calzado y los productos de cuero, siguen siendo excluidos del SGP y de las disposiciones especiales para países menos adelantados y, en consecuencia, están sujetos a aranceles NMF de hasta el 30%. Las importaciones a los Estados Unidos de países menos adelantados de países de África y del Pacífico están exentas de las cuotas del AMF para los productos textiles y la ropa, pero esas cuotas todavía se aplican a la mayoría de los países menos adelantados de Asia. El Canadá sigue aplicando aranceles de NMF de hasta el 18% o el 20% a la mayoría de las importaciones de productos textiles terminados, ropa y calzado de los países menos adelantados, así como restricciones de cuotas del AMF a las importaciones de varios países menos adelantados de Asia.

48. En el sector agrícola, en todos los mercados principales se siguen aplicando a los países menos adelantados numerosas crestas arancelarias. En el programa del SGP de los Estados Unidos se establece acceso libre de aranceles para muchas exportaciones de productos agropecuarios de países menos adelantados designados, incluso importaciones dentro de las cuotas arancelarias, mientras que muchos de los aranceles a las exportaciones por encima de las cuotas llegan a los niveles máximos. Las importaciones canadienses de productos agropecuarios dentro de las cuotas de los países menos adelantados están exentas del pago de derechos. El Japón otorga tratamiento libre de derechos a los países en desarrollo respecto de una amplia gama de productos agropecuarios y de la industria alimentaria, pero los países menos adelantados siguen afectados por tasas máximas NMF para, entre otros, los productos de la carne, carne vacuna, azúcar, productos derivados del azúcar y frutas y jugos de fruta diversos.

49. La UE aplica amplias preferencias a las importaciones agropecuarias de los países de la ACP, pero aun después de haber mejorado, para la mayoría de los productos alimentarios siguen en vigor aranceles máximos, en particular para las importaciones que sobrepasan las cuotas y los límites máximos: por ejemplo, carne bovina, ovina y caprina; productos derivados

de la carne; los principales cereales, como arroz y trigo; y varias frutas, hortalizas y productos de la industria alimentaria. Además, las preferencias del ACP se limitan a una reducción del 16% de la tasa NMF para el azúcar y sus derivados (con lo que la tasa de la ACP queda en aproximadamente el 60%), diversos productos de carne prensada y productos lácteos. Las importaciones de los países menos adelantados de Asia no se benefician con las preferencias de la ACP para los productos sujetos a cuotas.

50. En la primera Conferencia de Ministros de la Organización Mundial del Comercio, celebrada en diciembre de 1996, se aprobó un plan de acción para los países menos adelantados⁶. Según ese plan, los países desarrollados y en desarrollo convinieron en explorar de manera independiente la posibilidad de otorgar acceso preferencial libre de derechos a las exportaciones de los países menos adelantados. Posteriormente, en la reunión de alto nivel sobre iniciativas integradas para el desarrollo del comercio de los países menos adelantados, celebrada en octubre de 1997, los siguientes países en desarrollo declararon su intención de dar entrada preferencial o libre de derechos a determinados productos industriales y agropecuarios originarios de los países menos adelantados dentro de los programas del SGP para los países menos adelantados, el SMPC o un marco regional: Egipto, Malasia, la República de Corea, Singapur, Tailandia y Turquía. Chile e Indonesia están examinando la posibilidad de introducir programas similares para los países menos adelantados. Marruecos introducirá el tratamiento libre de derechos a las importaciones de determinados productos de países menos adelantados de África. La India y Sudáfrica han hecho hincapié en concesiones arancelarias especiales en favor de los países menos adelantados dentro de sus agrupaciones subregionales respectivas.

51. El 1º de enero de 1998 Turquía puso en práctica otras medidas de acceso preferencial a los mercados en favor de todos los países menos adelantados en relación con 250 productos. Los aranceles preferenciales unilaterales se aplican al café crudo; la entrada libre de aranceles, se aplica, entre otros productos, a varios productos químicos, mohaires, seda, borrialla de seda e hilados de cáñamo; varios productos minerales, algunas aleaciones de hierro; máquinas de coser y tubos de rayos catódicos para televisión. En una próxima etapa, otros países en desarrollo comunicarán información más detallada sobre sus programas, incluso los países y productos incluidos y la cuantía de las reducciones arancelarias. En arreglos concretos de integración y trato preferencial, como el SMPC, la ASEAN, la Asociación del Asia Meridional para la Cooperación Regional (SAARC), el COMESA y la Unión Aduanera y Económica de África Central (UDEAC), se está produciendo una mayor liberalización preferencial del acceso a los mercados de los principales países vecinos y otros países en desarrollo.

52. Para que se aplique plenamente el plan de acción en favor de los países menos adelantados será necesario que todos los países realicen más progresos en pro de las importaciones exentas del pago de derechos. Ello entrañaría la liberalización de los productos que pueden ser exportados en realidad por los países menos adelantados, incluso sus principales exportaciones de alimentos y de la industria alimentaria, el vestido, productos textiles y de cuero y calzado. La mayoría de los países menos adelantados sólo exporta ese tipo de productos y su capacidad de exportación es limitada, aun en esos sectores. Es interesante observar que, en lugar de excluir por completo a las importaciones de productos de interés especial de su sistema generalizado de preferencias, algunos países que otorgan preferencias han aplicado una cláusula de salvaguardia, que permite tomar medidas correctivas en casos concretos y cuando se plantean problemas. Los países menos adelantados también tienen muchos problemas para cumplir los requisitos sanitarios y fitosanitarios impuestos a las importaciones.

53. El documento titulado “Asociación para el crecimiento y el desarrollo” aprobado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en su noveno período

de sesiones⁷, y la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD han hecho especial hincapié en la necesidad de que los países menos adelantados refuercen y diversifiquen su capacidad de oferta exportadora a fin de poder aprovechar las oportunidades del mercado abiertas a sus productos y crear un clima favorable para las inversiones. A fin de acompañar las reformas realizadas por los propios países menos adelantados con un aumento del apoyo internacional, la UNCTAD, la Organización Mundial del Comercio, el Centro de Comercio Internacional (CCI), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) cooperan en el marco integrado de asistencia técnica relacionada con el comercio, incluida la creación de capacidad humana e institucional, a fin de prestar apoyo a los países menos adelantados en sus actividades comerciales y relacionadas con el comercio. La UNCTAD, la Organización Mundial del Comercio y el CCI también están aunando esfuerzos en su programa integrado conjunto de asistencia técnica para determinados países de África, en cuya primera etapa se incluye a cuatro países menos adelantados.

D. Progresividad de los aranceles

54. Si bien ha continuado, la progresividad de los aranceles disminuyó después de la Ronda Uruguay. Los aranceles en rápido aumento, desde tasas bajas para las materias primas a tasas más altas para los productos intermedios y en algunos casos aranceles máximos para los productos industriales terminados, siguen afectando a la diversificación e industrialización verticales de los países en desarrollo. Un estudio reciente⁸ realizado por la Organización Mundial del Comercio sobre la progresividad de los aranceles nominales en los países del Grupo Cuadrilateral, el Brasil, la India, Indonesia, Malasia, Polonia y Hungría, confirma que la progresividad ha seguido después de la Ronda Uruguay en sectores como los metales, los productos textiles y la ropa, los productos de cuero y caucho y, en cierta medida, los productos derivados de la madera y los muebles. En el estudio se señala que las tasas nominales entrañan una alta tasa efectiva de protección en esas industrias, ya que la proporción de material empleada en su producción es relativamente alta en comparación con su valor añadido. Como los mercados estudiados son muy grandes, para los países exportadores la disminución de los aranceles de los productos elaborados entrañaría un aumento importante del acceso a los mercados.

55. Un reciente estudio realizado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)⁹ sobre los efectos de la Ronda Uruguay en la progresividad de los aranceles en la UE, los Estados Unidos y el Japón, determinó que, de resultas de la Ronda, la progresividad nominal de los aranceles entre los productos agropecuarios en bruto y sus productos elaborados disminuyó en varios casos. Ello debería crear oportunidades para que los países en desarrollo diversificaran sus exportaciones en productos elaborados de mayor valor. No obstante, para más de la mitad de determinados productos básicos, la progresividad de los aranceles mantendrá una dimensión importante; en términos nominales, la diferencia de los aranceles entre los productos en bruto y elaborados alcanzará una media del 17%, en comparación con el 23% antes de la Ronda, en términos nominales (9% en los Estados Unidos, 16% en la UE y 27% en el Japón). Los efectos de la progresividad de los aranceles se refleja en el comercio. Aunque la elaboración de alimentos es una de las principales industrias exportadoras de los países en desarrollo, sus exportaciones se concentran en gran medida en la primera etapa de la elaboración. Las exportaciones más avanzadas de alimentos sólo comprenden el 5% de las exportaciones agropecuarias de los países menos adelantados y una sexta parte de las de los países en desarrollo en conjunto, en comparación con una tercera parte de los países desarrollados. La FAO concluye que la

escalada de los aranceles es uno de los principales factores que limitan la diversificación vertical de algunas exportaciones agropecuarias¹⁰.

56. Las estimaciones sobre la protección efectiva en la industria realizadas por la secretaría de la UNCTAD confirman la progresividad persistente y los altos aranceles en términos de protección efectiva para algunos productos concretos de la industria del vestido y del calzado. No obstante, la progresividad de los aranceles ya no es tan sistemática como en el pasado y a menudo se concentra en la primera etapa de la industria y en los productos terminados. En el caso del calzado de cuero, entre el cuero y la producción de zapatos, la tasa efectiva de protección se duplica en los Estados Unidos y el Canadá (del 7% al 12% y del 15% al 32%, respectivamente). La tasa efectiva de protección se eleva todavía más abruptamente en Malasia, del 16% al 44% y, en particular, en el Japón, para las importaciones por encima de las cuotas arancelarias, del 66% para el cuero al 260% para los zapatos de cuero. Las industrias del cuero y del calzado de la República de Corea obtienen la misma protección del 15%. La UE protege a su industria del cuero más que a la producción de calzado (a tasas del 14% y del 9%).

57. En el caso de la mayoría de los productos de la industria del vestido se presenta una situación similar. La protección efectiva sigue siendo alta para las etapas de hilado y costura. El hilado se protege con una tasa del 14% en la UE, el 25% y el 28% en los Estados Unidos y el Canadá, el 40% en la República de Corea y casi el 70% en Malasia. Las tasas efectivas de protección para las etapas intermedias de la producción de telas oscila esencialmente entre el 13% y el 15%, pero aumenta bruscamente para las prendas terminadas: por ejemplo, para las faldas asciende al 35% en los Estados Unidos, al 20% en la República de Corea y al 58% en Malasia. De hecho, la protección efectiva de la industria del vestido en los países desarrollados es todavía mucho más alta, habida cuenta de que las importaciones de los países en desarrollo siguen sujetas a las estrictas cuotas del AMF. Los resultados confirman que las conclusiones de la FAO en relación con la industria alimentaria también son válidas para otras de las principales exportaciones industriales de los países en desarrollo.

III. Sectores afectados por la imposición de medidas comerciales

58. La mundialización y la liberalización están modificando los efectos de las medidas comerciales. Con la entrada en vigor, el 1º de enero de 1995, del acuerdo de creación de la Organización Mundial del Comercio, algunas medidas comerciales están perdiendo su importancia como barreras comerciales e instrumentos de la política comercial. Por ejemplo, el acuerdo sobre agricultura y el acuerdo sobre salvaguardias hacen virtualmente imposible aplicar restricciones cuantitativas y limitaciones voluntarias a las exportaciones. Por otra parte, el aumento del acceso a los mercados y la consiguiente penetración en los mercados ha hecho que las industrias locales busquen otro tipo de medidas encaminadas a proteger la producción interna, especialmente, las “medidas contingentes de protección”, en particular los aranceles antidumping. Además, los exportadores están descubriendo que su acceso a los mercados puede verse afectado por otras medidas y algunas de esas medidas están siendo impugnadas en el marco del mecanismo de arreglo de controversias. El examen de los sectores afectados por esos mecanismos podría ayudar a reconocer los posibles sectores con problemas, en que las condiciones existentes de acceso a los mercados están siendo impugnadas.

59. El fortalecimiento del mecanismo de arreglo de controversias del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es uno de los mayores logros de la Ronda Uruguay. Desde que el 1º de enero de 1995 entraron en vigor los dos acuerdos de la Organización

Mundial del Comercio, el número de controversias remitidas al nuevo mecanismo de arreglo de controversias ha aumentado notablemente en comparación con las planteadas cuando existía el GATT. El 23 de abril de 1998, el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio había recibido 122 pedidos de consulta en relación con 87 asuntos diferentes. En 11 casos se habían aprobado tanto el informe del Grupo como el informe del órgano de apelación. En un caso se había emitido el informe del grupo. De esos casos, 84 pedidos de consulta relativos a 60 asuntos fueron formulados por miembros que son países desarrollados; 27 pedidos de consulta relativos a 23 asuntos fueron hechos por miembros que son países en desarrollo; y 10 solicitudes sobre cuatro asuntos fueron realizadas tanto por países desarrollados como por países en desarrollo. Entre los principales rubros conexos a esos procedimientos de arreglo de controversias se pueden mencionar los productos agropecuario, los productos de la carne/pesca/lácteos, productos textiles y ropa, maquinaria y equipo eléctrico, y automóviles y aeronaves. Las principales cuestiones de fondo se relacionan con la interpretación de las disposiciones del GATT y los acuerdos comerciales multilaterales de la Organización Mundial del Comercio sobre trato nacional, aranceles antidumping, derechos compensatorios, transparencia, eliminación de las restricciones cuantitativas, no discriminación, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas para las inversiones conexas del comercio, compras de los gobiernos, etc.

60. Con la reducción de los aranceles y otras medidas en la frontera, la aplicación de “medidas contingentes de protección”, o sea salvaguardias, aranceles antidumping y derechos compensatorios, se ha vuelto en algunos casos más importantes, en términos relativos.

A. Medidas de salvaguardia

61. En el período comprendido entre 1987 y 1994, las partes contratantes del GATT introdujeron 18 medidas de salvaguardia. Uno de los logros importantes de la Ronda Uruguay fue la prohibición de las medidas relativas a las “zonas grises”, especialmente las restricciones voluntarias a las exportaciones en el Acuerdo sobre Salvaguardias, porque aumentó la seguridad de los mercados y el acceso a éstos y devolvió la credibilidad a las normas multilaterales. Desde la creación de la Organización Mundial del Comercio, sus miembros sólo han introducido un pequeño número de salvaguardias en virtud de las disposiciones del Acuerdo de Salvaguardias. Entre ellas se incluye el aumento por los Estados Unidos de los aranceles a las importaciones de escobas de paja¹¹; por el Brasil a las importaciones de juguetes¹² y por la Argentina al calzado¹³. La medida impuesta por la República de Corea en contra de las importaciones de productos lácteos tuvo la forma de restricciones cuantitativas¹⁴. Todas esas medidas se aplicaron con fundamento en el criterio de NMF.

B. Medidas antidumping

62. De conformidad con la información notificada al Comité Antidumping del GATT/OMC por los miembros del GATT/OMC, en el período 1987–1997 se iniciaron 2.329 casos antidumping. Entre ellos, más de 1.930, o sea el 83% del total, fueron iniciados por los 10 usuarios principales (los Estados Unidos, Australia, la UE, México, el Canadá, la Argentina, el Brasil, Sudáfrica, Nueva Zelanda y la India).

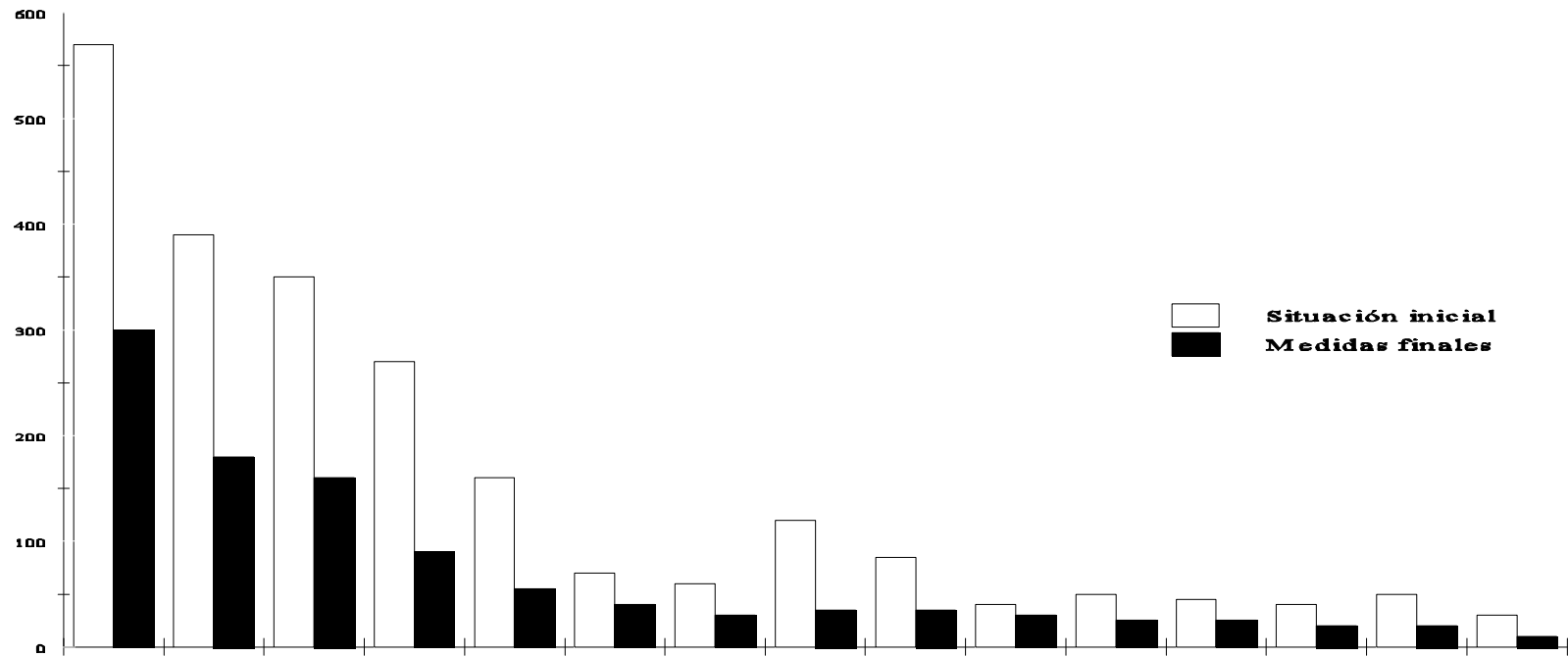
63. Los sectores que han sido los principales objetivos de las medidas antidumping son los metales y productos de metal, productos químicos, maquinaria y equipo eléctrico, plásticos y productos de plásticos, productos textiles y ropa, pulpa de madera y otros materiales de

fibras celulósicas, alimentos y bebidas preparadas, productos de piedra y yeso, otros productos manufacturados, calzado y sombreros. El acceso a los mercados se puede frustrar simplemente con la iniciación de las medidas antidumping, aun cuando nunca se impongan aranceles, ya que los importadores buscan a otros abastecedores. De los 2.329 casos iniciados, 1.021 (o sea el 44%) llegaron a la determinación final. Las proporciones de los principales sectores escogidos, según figura en el gráfico I, variaron del 37% para los productos textiles y la ropa al 53% para los metales y productos metálicos y alimentos preparados.

Gráfico I

Medidas antidumping: situación inicial y medidas finales, por sectores principales, adoptadas durante el período 1987-1997

(Número total de casos)



64. La liberalización del comercio interno emprendida por los países en desarrollo ha hecho que introduzcan legislación antidumping y que la empleen frecuentemente. A fines de 1997, casi 50 países en desarrollo y de economías en transición habían notificado a la Organización Mundial del Comercio de la promulgación de leyes o reglamentos antidumping¹⁵. También durante el período 1993–1996 los países en desarrollo iniciaron más investigaciones antidumping que los países desarrollados.

C. Medidas compensatorias

65. En el período 1987–1997, se iniciaron 258 medidas arancelarias compensatorias. Entre esos casos, más de 227, o sea el 87% del total, fueron iniciados por los siete principales usuarios (Estados Unidos, Australia, Brasil, Canadá, México, Chile y Nueva Zelanda). Según se indica en el gráfico II, los principales sectores afectados por las medidas arancelarias compensatorias fueron los productos agropecuarios, los metales y los productos derivados del metal, la carne y el pescado, los elementos preparados, los productos textiles y la ropa, los productos químicos, los materiales de construcción, maquinaria y equipo eléctrico.

D. Productos textiles y ropa

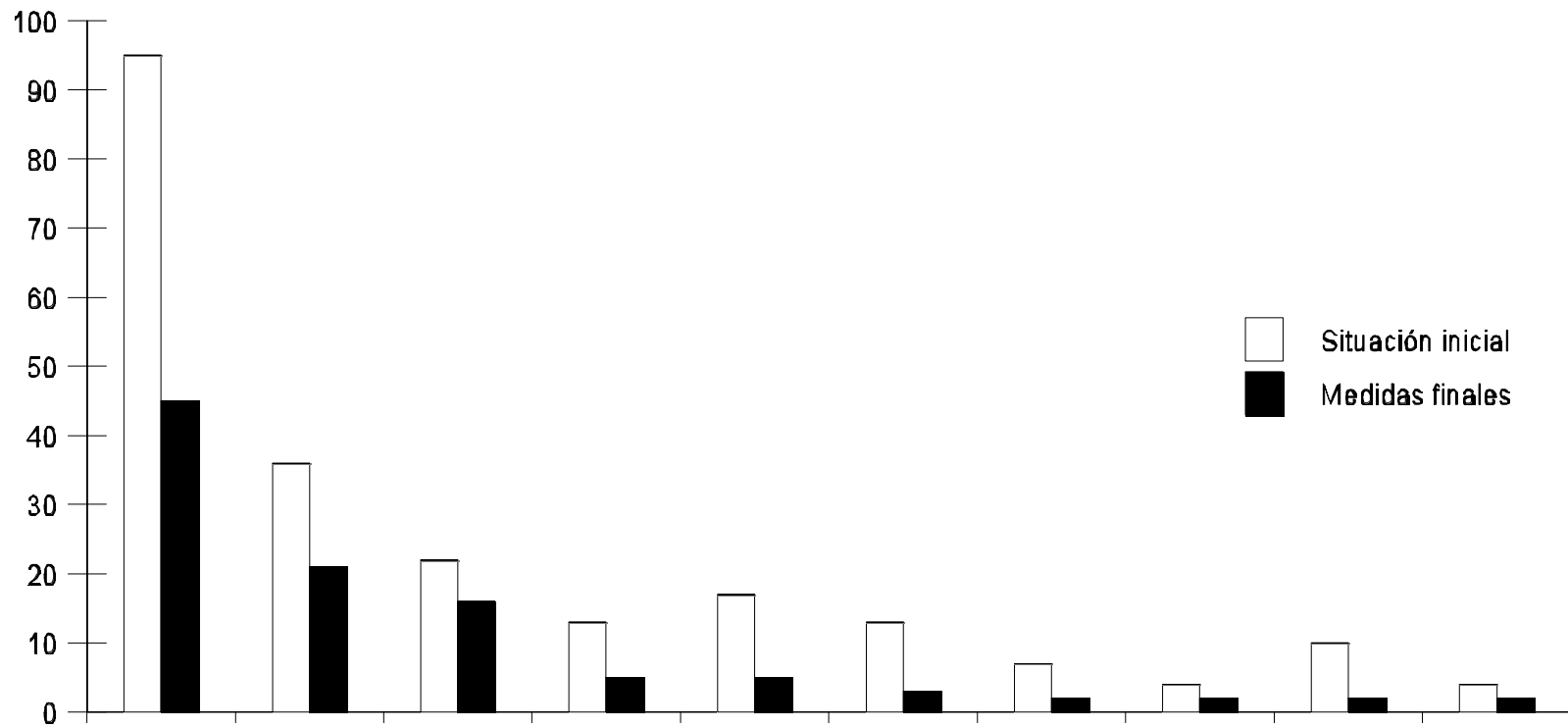
66. Uno de los principales logros de la Ronda Uruguay fue el acuerdo sobre productos textiles y ropa, que estableció un cronograma para dismantelar en un período de transición de 10 años el régimen discriminatorio de larga data elaborado en virtud del AMF. En los primeros tres años de ese período, los principales países importadores no han eliminado las cuotas (con una excepción, el Canadá, para los guantes de trabajo). Además, según se observó previamente, este sector todavía está sujeto a aranceles máximos.

67. Conjuntamente con la eliminación progresiva de las restricciones a las cuotas del Acuerdo Multifibras, la imposición de restricciones cuantitativamente discriminatorias todavía se permite en virtud de las disposiciones de salvaguardia de transición del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (artículo 6), si se reúnen algunas condiciones concretas. En el período 1995–1997, dos miembros de la Organización Mundial del Comercio invocaron 34 medidas de salvaguardia de transición, a saber los Estados Unidos (con 27 casos que afectaron a 14 exportadores) y el Brasil (con siete casos que afectaron a siete exportadores). La manera en que se aplicó el “mecanismo de salvaguardia de transición” fue impugnado en varios casos en virtud del mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio. En el período 1987–1997 se realizaron unas 157 investigaciones antidumping relacionadas con los productos textiles y la ropa, y la mayoría de ellas se iniciaron a partir de 1993.

Gráfico II

Derechos compensatorios: situación inicial y medidas finales, por sectores principales, adoptadas durante el período 1987-1997

(Número total de casos)



Fuente: División de Normas de la Organización Mundial del Comercio.

E. Productos agropecuarios

68. El Acuerdo sobre Agricultura dio lugar a la abolición de las restricciones cuantitativas, los aranceles variables y otras barreras no arancelarias al comercio de productos agropecuarios. No obstante, se estableció para aquellos productos sujetos a aranceles, sin necesidad de probar el daño, un mecanismo especial de salvaguardia basado en precios y volúmenes activantes. Las salvaguardias especiales adoptan la forma de un arancel adicional, que se aplica hasta el final del año en cuestión. En el período 1995–1997 ocho países adoptaron medidas especiales de salvaguardia, que afectaron a 175 rubros arancelarios nacionales. Otro problema ha sido la subutilización de las cuotas arancelarias mínimas y actuales de acceso a los mercados. La tasa general de utilización fue del 64% en 1995 y del 62% en 1996. En 1996 aproximadamente el 25% de los rubros arancelarios sujetos a cuotas arancelarias tuvo una tasa de utilización de menos del 30%.

F. Productos de la pesca

69. El comercio de algunos productos de la pesca ha sido objeto de investigaciones en materia de derechos compensatorios y antidumping en varios países; el comercio también se vio afectado por normas y medidas y reglamentos técnicos destinados a proteger el medio ambiente. Desde 1995, cuatro casos planteados ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio se refirieron a tales productos (en dos casos, al salmón y en otros dos casos, a las gambas y las vieiras).

G. Sectores dinámicos de exportación de interés para los países en desarrollo

70. En la primera mitad del decenio de 1990, los países en desarrollo lograron aumentar considerablemente sus exportaciones, en particular en una serie de sectores (“sectores dinámicos”) como los de máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones, instrumentos científicos y de control, productos químicos, maquinaria y aparatos eléctricos, generadores de energía, accesorios sanitarios y de construcción, aceites vegetales fijos, papel y cartón, mobiliario y productos de la industria del automóvil. En esos sectores, los países en desarrollo en su conjunto lograron entre 1990 y 1995 una tasa de aumento anual de las exportaciones superior al 15%, cifra muy superior al aumento anual del 9,6% del total de las exportaciones. Los buenos resultados obtenidos por los países en desarrollo en esos sectores, muchos de los cuales tienen un valor añadido y contenido tecnológico de mediano a alto, están muy influidos por las exportaciones de un pequeño número de importantes exportadores de manufacturas¹⁶.

71. Los sectores en que los países en desarrollo han logrado un crecimiento más dinámico de sus exportaciones en los mercados de países desarrollados son en gran medida los mismos que influyeron en el aumento global de las exportaciones. En los mercados de exportación más importantes de este grupo (la UE, los Estados Unidos, el Japón y el Canadá, es decir, los países del grupo Cuadrilateral), tales productos se enfrentan a barreras arancelarias relativamente bajas. Los promedios ponderados de los derechos arancelarios NMF de los sectores dinámicos de los países del Cuadrilateral son inferiores al 5%, con la excepción de los productos de la industria del automóvil (a los que se impone un arancel de importación medio del 5,1%), los accesorios sanitarios y de construcción (5,3%) y los aceites vegetales fijos (5,9%) (véase el cuadro 5). Por otro lado, los países en desarrollo lograron un crecimiento de las exportaciones muy inferior en los mercados de países desarrollados en

sectores en que los productos están sometidos a aranceles más altos. Los aranceles elevados se imponen en particular a productos agrícolas (especialmente el azúcar, el tabaco y sus manufacturas, y la fruta y las verduras) y el calzado, todos los cuales están sometidos a un arancel NMF medio superior al 10%. Por consiguiente, los aranceles relativamente bajos guardan relación con el comportamiento de las exportaciones de los países en desarrollo en sectores dinámicos, aunque no es posible determinar, sin estudiar la cuestión más a fondo, hasta qué punto los aranceles más bajos en los países importadores han influido en la evolución favorable de las exportaciones. Si bien está claro que hay una correlación entre los niveles arancelarios y el comportamiento de las exportaciones en una serie de sectores, esta relación no parece aplicarse en el caso de los sectores de las prendas de vestir y la carne, en que las exportaciones han crecido con relativa rapidez a pesar de la existencia de aranceles superiores al 10%. En resumen, además de los niveles arancelarios de los países importadores hay una serie de factores que pueden influir en la evolución de las exportaciones.

72. Como ya se ha mencionado, el comportamiento general de las exportaciones de los países en desarrollo está muy influido por las exportaciones de los principales exportadores de manufacturas. En el extremo inferior del proceso de desarrollo, los productos cuya exportación interesa principalmente a los países de bajos ingresos y países menos adelantados son los agropecuarios y aquellos con bajo valor añadido y contenido tecnológico (como las prendas de vestir, los textiles, el calzado y los productos de piel). Tales sectores son precisamente a los que los países desarrollados (y también los países en desarrollo) imponen más barreras (arancelarias y no arancelarias) de acceso a los mercados, que han afectado en particular a las exportaciones de los países en desarrollo.

73. Los sectores en que los países en desarrollo lograron entre 1990 y 1995 un crecimiento de las exportaciones más alto frente a otros países en desarrollo son casi los mismos que los sectores dinámicos incluidos en el comportamiento general de las exportaciones. Las principales excepciones son los sectores del calzado y las prendas de vestir, en que el comercio entre países en desarrollo aumentó a una tasa anual superior al 24%.

Cuadro 5

Dinamismo de los sectores de exportación de los territorios y países en desarrollo en el mercado mundial y las condiciones de su acceso al mercado

Secciones y subsecciones del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)	Participación de los países en desarrollo en el mercado mundial			Promedio ^a NMF		Medidas de protección de contingencia			Sujeto a disposiciones especiales de salvaguardia (número de medidas)	Sujeto a la Organización Mundial del Comercio y el MAC ^c (número de medidas)	Otras medidas
	Crecimiento anual de las exportaciones, 1990-1995 (porcentaje)	Cambio, 1990-1995 (puntos porcentuales)	1995 (porcentaje)	Países de la Cuadri-lateral ^b	Países en desarrollo ^c	Salva-guardias ^d	BDCP ^e	ADP ^f			
XVI						2	7	341		14	
Válvulas y tubos	30,6	38,4	8,1	2,4	2,9						
Máquinas de oficina	27,2	36,3	15,9	1,4	4,7						
Maquinaria eléctrica	20,0	14,2	6,3	2,4	8,6						
Maquinaria y aparatos eléctricos	20,3	28,1	8,6	3,5	10,0						
Equipo de telecomunicaciones	16,3	40,1	7,6	4,0	10,6						
Otra maquinaria no eléctrica	15,2	9,6	3,0	2,6	9,8						
VII							4	264			
Plásticos	20,4	17,3	6,5	6,8	15,1						
Manufacturas de caucho	13,8	16,3	3,9	4,2	15,3						
VI						1	11	389		7	
Productos químicos orgánicos	18,9	15,3	4,8	4,8	8,1						
Productos farmacéuticos	15,8	6,0	0,5	0,1	6,1						
Otros productos químicos	13,9	12,5	2,9	4,4	8,4						
Productos químicos inorgánicos	11,3	19,0	4,6	2,4	6,7						
XVIII						1	4	46		6	
Instrumentos científicos y de control	20,9	11,5	4,6	3,0	8,8						
Equipo fotográfico y otros	13,1	24,9	5,9	4,0	11,9						
XIII							10	80			
Accesorios sanitarios y de construcción	17,8	33,5	11,2	5,3	16,4						
X						1	1	113			
Papel y cartón	16,3	9,5	3,0	3,8	12,3					2	

Secciones y subsecciones del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)	Participación de los países en desarrollo en el mercado mundial			Promedio ^a NMF		Medidas de protección de contingencia			Sujeto a disposiciones especiales de salvaguardia (número de medidas)	Sujeto a la Organización Mundial del Comercio y el MAC ^c (número de medidas)	Otras medidas
	Crecimiento anual de las exportaciones, 1990-1995 (porcentaje)	Cambio, 1990-1995 (puntos porcentuales)	1995 (porcentaje)	Países de la Cuadrilateral ^b	Países en desarrollo ^c	Salvaguardias ^d	BDCP ^e	ADP ^f			
XX						1	1	54			
Muebles	15,7	27,4	9,1	3,5	14,2						
Artículos varios	12,5	34,0	7,4	3,4	13,0						
XVII							4	35		14	
Productos para automóviles	15,5	7,5	2,4	5,1	32,3						
Otro equipo de transporte	6,9	11,5	1,8	2,8	7,4						
VIII							4	9		3	
Artículos de viaje, carteras y otros	12,7	70,4	6,0	9,7	14,2						
Cuero, piel curtida	11,5	49,1	6,5	5,3	14,6						
XV						1	95	567		2	
Manufacturas de metales no especificadas en otra parte	13,5	22,3	5,5	4,2	13,4						
Hierro y acero	10,3	19,2	2,3	4,1	9,8						
V						2	1	53		2	
Manufacturas de minerales no metálicos	8,5	23,6	3,4	2,9	7,3						
Minerales y metales no ferrosos	5,8	26,9	0,3	1,3	5,6						
Combustibles	-1,4	58,8	-2,1	1,4	7,0						
XII						1	2	33		3	
Calzado	11,2	62,7	9,9	13,3	16,8						
IX							3	25			
Manufacturas de corcho y madera (excluidos muebles)	10,2	40,2	3,2	3,9	14,3						
Productos forestales ^h	8,0	22,8	1,4	0,7	4,2						
XI						12	157	34 ⁱ	18		Cuotas del AMF
Prendas de vestir	9,6	65,7	5,5	12,9	21,0						
Textiles	9,2	45,2	7,7	9,4	21,1						

Secciones y subsecciones del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)	Participación de los países en desarrollo en el mercado mundial			Promedio ^a NMF		Medidas de protección de contingencia			Sujeto a disposiciones especiales de salvaguardia (número de medidas)	Sujeto a la Organización Mundial del Comercio y el MAC ^g (número de medidas)	Otras medidas
	Crecimiento anual de las exportaciones, 1990-1995 (porcentaje)	Cambio, 1990-1995 (puntos porcentuales)	1995 (porcentaje)	Países de la Cuadri-lateral ^b	Países en desarrollo ^c	Salva-guardias ^d	BDCP ^e	ADP ^f			
I, II, III, IV						15	79	144	175 ^j	57	
Aceites vegetales fijos	16,5	57,1	8,7	5,9	51,0						
Productos pesqueros	9,4	51,0	5,4	6,2	21,9						
Cereales y derivados de cereales	8,6	14,0	1,7	5,2	36,7						
Café, té, cacao, especias	8,5	64,9	-0,2	3,8	9,9						
Carnes y carnes preparadas	8,2	16,3	2,5	20,0	18,1						
Tabaco y productos derivados	6,7	22,9	-0,5	41,4	42,7						
Legumbres, hortalizas y frutas	4,3	38,7	-0,7	11,3	14,0						
Azúcar	4,2	42,7	1,1	12,6	16,1						
Semillas y frutas oleaginosas	0,7	27,0	-5,0	0,6	10,0						
<i>Partidas pro memoria:</i>											
Materias primas agrícolas ^k	7,4	33,6	3,1	1,5	8,4						
Total de productos	9,6	27,3	2,9	4,5	11,2						

Fuente: Secretaría de la UNCTAD, basado en datos de la División Estadística de las Naciones Unidas, Sistema de análisis e información del comercio (TRAINS) y la Organización Mundial del Comercio.

^a Media ponderada del comercio en 1995.

^b Canadá, Estados Unidos de América, Japón, UE.

^c Argentina, Brasil, Chile, China, Colombia, Egipto, India, Indonesia, Malasia, México, República de Corea, Singapur, Tailandia, Venezuela.

^d Medidas de salvaguardia introducidas durante el período 1987-1997.

^e Base de Datos Común de Proveedores. Medidas de derechos compensatorios iniciadas durante el período 1987-1997.

^f Medidas de derechos antidumping iniciadas durante el período 1987-1997.

^g Basado en las solicitudes de consultas formuladas al 23 de abril de 1998 en el contexto del mecanismo de arreglo de controversias (MAC) de la Organización Mundial del Comercio.

^h Se incluye también material para la producción de papel, que corresponde a la sección X.

ⁱ Medias provisionales de salvaguardia iniciadas con arreglo al artículo VI del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido desde la entrada en vigor del Acuerdo por el que se estableció la Organización Mundial del Comercio el 1º de enero de 1995.

^j Medidas especiales de salvaguardia introducidas con arreglo a las disposiciones especiales de salvaguardia del Acuerdo sobre la Agricultura desde la entrada en vigor del Acuerdo por el que se estableció la Organización Mundial del Comercio el 1º de enero de 1995, y basado en las notificaciones presentadas al Comité de Agricultura de la Organización Mundial del Comercio. En términos de partidas arancelarias nacionales, el total de productos afectados fue de 175, 60 de ellos sobre la base del precio y 115 sobre la base del volumen.

^k Incluido el algodón, que corresponde a la sección XI; cueros y pieles sin curtir y pieles artificiales, que corresponden a la sección VIII, así como caucho y artículos de caucho, que corresponden a la sección VII.

IV. Acceso a los mercados del sector de servicios

74. En el primer marco amplio para el comercio de servicios comprendido en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) se estableció un nuevo concepto de acceso a los mercados. El alcance del comercio de servicios es más amplio que el de bienes, ya que no se limita al movimiento transfronterizo de servicios, sino que abarca el suministro de servicios mediante el establecimiento de una empresa o el movimiento de personas físicas¹⁷ y de consumidores. Las medidas relativas al acceso a los mercados pretenden liberalizar el comercio de servicios liberalizando las disposiciones reglamentarias relativas a los siguientes modos de suministro de servicios: a) comercio transfronterizo; b) consumo en el extranjero; c) presencia comercial; d) presencia de personas físicas como proveedores de servicios. Con la inclusión del modo de presencia comercial, el AGCS es, en parte, un acuerdo que se refiere a las inversiones en el sector de servicios. El acceso a los mercados de los servicios engloba una variedad de esferas normativas, incluidas las inversiones, el movimiento temporal de personas, las comunicaciones, las finanzas y el transporte.

75. El acceso a los mercados de los proveedores de servicios extranjeros y sus servicios se define en el artículo XVI del AGCS, en que se enumeran las medidas que pueden afectar al acceso a los mercados¹⁸. Tales medidas se refieren a: a) la limitación del número de proveedores de servicios a los que se da acceso a los mercados; b) la limitación del valor total de los activos o transacciones de servicios; c) la limitación del número total de operaciones de servicios o la cantidad total de la producción de servicios; d) la limitación del número total de personas físicas que pueden emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios puede emplear; e) la restricción o la prescripción de los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales se puede suministrar un servicio; f) la limitación de las inversiones extranjeras. Tales medidas limitan la cantidad de servicios prestados y el número y tipo de proveedores de servicios en el mercado exterior y afectan a sus precios, como lo harían las cuotas o los aranceles que se imponen a los bienes¹⁹.

76. Cabría destacar que si bien el acceso a los mercados para el comercio de bienes está reforzado y garantizado por la norma relativa al trato nacional aprobada por el GATT en 1994, por lo que respecta al comercio de servicios, el acceso a los mercados sólo es completo cuando se ha contraído el compromiso de otorgar un trato no menos favorable que el que se dispensa a los proveedores nacionales del sector de que se trate, según se define en el artículo XVII del AGCS. Las limitaciones típicas en materia de trato nacional incluidas en las listas de compromisos se refieren a las exigencias de nacionalidad o residencia de personal directivo y miembros de juntas directivas, los requisitos de invertir una cantidad determinada de bienes en moneda nacional, las restricciones relativas a la compra de tierras por proveedores extranjeros de servicios, los subsidios especiales o los privilegios fiscales que se otorgan a los proveedores nacionales de servicios, las limitaciones operacionales especiales que se aplican únicamente a las operaciones de proveedores extranjeros y los requisitos diferentes en lo relativo al capital.

77. Al igual que los resultados de las negociaciones bilaterales y multilaterales sobre comercio de servicios, el acceso a los mercados lo establece cada país como parte de sus compromisos específicos relativos a servicios (véase el gráfico III). Se han contraído compromisos sobre el statu quo (compromisos que reflejan el estado de vigencia de leyes, reglamentos, etc. de un miembro de la Organización Mundial del Comercio) respecto de diversos elementos del acceso a los mercados en los sectores de servicios que se incluyeron en las listas de compromisos de cada país. Para los países en desarrollo, tales compromisos pueden representar importantes concesiones sobre acceso a los mercados, ya que reflejan

en muchas ocasiones las recientes reformas legislativas destinadas a la liberalización. Para todos los países, los compromisos vinculantes proporcionan seguridad y previsibilidad de acceso a los mercados a los proveedores y consumidores de servicios. Tales compromisos servirán de referencia de futuras rondas de negociaciones sobre liberalización del comercio de servicios. Si bien las listas del AGCS contienen únicamente las medidas respecto de las cuales los países miembros de la Organización Mundial del Comercio estaban dispuestos a contraer compromisos contractuales vinculantes —el acceso a los mercados se otorga en otros sectores de forma autónoma y de conformidad con la obligación relativa a la NMF— en la actualidad ofrecen la única indicación en materia de acceso a los mercados en relación con los servicios²⁰. Por ejemplo, muchos países no contrajeron compromisos de acceso a los mercados relativos a servicios audiovisuales por motivos culturales o estratégicos, aunque los proveedores extranjeros pueden participar en la actualidad en sus mercados y a menudo los dominan. Por consiguiente, el análisis de listas de compromisos específicos no ofrece una imagen completa del régimen normativo comercial que aplica en realidad cada país en el comercio de servicios y el acceso a los mercados en particular.

78. El comercio de servicios tiene distintas formas en distintos sectores, por lo que un tipo de compromiso de acceso a los mercados, por ejemplo el relativo al establecimiento de una empresa o al movimiento de proveedores de servicios como personas físicas, podría tener un efecto distinto según la forma dominante de proveer servicios a los mercados extranjeros en ese sector particular. Los compromisos abiertos de acceso a los mercados por medio de uno de los modos dominantes de suministro del sector en cuestión contribuiría por consiguiente de forma relativamente más considerable a la liberalización del comercio de servicios. Hasta la fecha se ha hecho hincapié sobre todo en mejorar las condiciones de acceso a los mercados para el establecimiento o presencia comercial.

79. La disciplina principal del AGCS es la condición de NMF, por la cual todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio reciben el mismo trato en relación con todas las medidas que afectan al comercio de servicios, incluidas las que afectan tanto a servicios que figuran en las listas de compromisos como las que no. No obstante, los países también han negociado exenciones del trato de NMF y las han adjuntado como listas de exenciones al AGCS. Con ese criterio, los países conservaron el derecho a otorgar mejor acceso a los mercados a determinados países, en muchas ocasiones sobre una base de reciprocidad, en sectores para los que no se habían contraído compromisos o sólo se habían contraído compromisos limitados. Los servicios audiovisuales, financieros y de transportes y las medidas relativas al movimiento de personas se incluyeron con más frecuencia en las listas de exenciones del trato de país más favorecido.

80. En dos sectores, el de servicios financieros y el de comunicaciones básicas, las largas negociaciones que se celebraron después de la Ronda Uruguay dieron importantes resultados en cuanto al acceso a los mercados. Las negociaciones relativas a servicios financieros de conformidad con el AGCS concluyeron el 12 de diciembre de 1997. Como resultado de esas negociaciones, un total de 56 listas de compromisos que representaban a 70 miembros de la Organización Mundial del Comercio y 16 listas de exenciones de países más favorecidos (o enmiendas de éstas) se anexaron al Quinto Protocolo del AGCS, que quedó abierto para su aceptación el 27 de febrero de 1998 por un plazo que finaliza el 29 de enero de 1999. Está previsto que los nuevos compromisos entren en vigor a más tardar el 1º de marzo de 1999. Cinco países contrajeron compromisos en servicios financieros por primera vez, por lo que el número total de miembros de la Organización Mundial del Comercio con compromisos en servicios financieros aumentará a 102 cuando entre en vigor el Quinto Protocolo; durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, así como en 1995, ya se contrajeron importantes compromisos relativos a servicios financieros.

Gráfico III
Compromisos específicos sobre servicios, total por sectores

81. Los nuevos compromisos contienen, entre otras cosas, mejoras significativas relativas a la presencia comercial de proveedores extranjeros de servicios financieros en el sentido de que eliminan o liberalizan las limitaciones relativas a la propiedad extranjera de instituciones financieras locales, las limitaciones con respecto a la forma jurídica de la presencia comercial (sucursales, subsidiarias, agencias, oficinas representativas, etc.) y limitaciones con respecto a la ampliación de las operaciones existentes. Se realizaron mejoras en los tres principales sectores de servicio financieros, a saber: bancos, seguros y otros servicios tales como la gestión de activos y el suministro y la transferencia de información financiera.

82. Al finalizar los tres años de negociaciones sobre telecomunicaciones básicas en febrero de 1997, se anexaron los compromisos contraídos por 69 gobiernos (contenidos en 55 listas), al Cuarto Protocolo del AGCS. Participaron todos los países industrializados del mundo así como 40 países en desarrollo y seis economías en transición. El 5 de febrero de 1998, entraron en vigor oficialmente los resultados de las negociaciones sobre los servicios de telecomunicaciones básicas. En varias listas, se incorporarán los compromisos contraídos por los miembros en relación con determinados servicios. Para éstos, si bien la lista entró en vigor oficialmente en la fecha del Protocolo en su totalidad, la fecha de aplicación concreta para esos compromisos será la especificada en la lista. Desde la celebración de las negociaciones, dos participantes en el Protocolo mejoraron sus compromisos y tres miembros de la Organización Mundial del Comercio que no participaron, presentaron sus compromisos.

83. Los participantes en las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas también elaboraron un conjunto de principios reglamentarios incluidos en un texto negociado conjuntamente denominado documento de referencia sobre cuestiones tales como las salvaguardias de competencia, las garantías de interconexión, los procesos transparentes de otorgamiento de licencias y la independencia de los reguladores. Cada participante pudo utilizar el texto para decidir las disciplinas reglamentarias que incluiría como compromisos adicionales en su lista. De los 69 participantes, 63 incluyeron compromisos sobre disciplinas reglamentarias, y 57 de ellos se comprometieron con el documento de referencia en su totalidad, o sólo con modificaciones de menor cuantía. Además, dos de los tres gobiernos que recientemente presentaron compromisos también incluyeron en éstos el documento de referencia. Hasta febrero de 1997, nueve gobiernos habían presentado listas de exenciones NMF que también fueron anexadas al Cuarto Protocolo.

84. La transparencia como una obligación general en el AGCS puede ser más importante para facilitar el acceso a los mercados a los operadores de servicios de los países en desarrollo que cualquier otro compromiso. La disponibilidad de información sobre las normas y los procedimientos para prestar servicios en mercados extranjeros no sólo disminuirá los costos de las transacciones sino también brindará nuevas oportunidades comerciales para las pequeñas y medianas empresas en general. El establecimiento de puntos de contacto con arreglo al artículo IV.2 (aumento de la participación de los países en desarrollo) del AGCS facilitará el acceso de los proveedores de servicios de los países en desarrollo a los mercados de información relativos a los aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios; el registro, el reconocimiento y la obtención de títulos de idoneidad profesional; y la disponibilidad de tecnología para los servicios.

85. El marco del AGCS está diseñado de forma tal que se hace hincapié en el acceso a los mercados en determinados sectores o subsectores de servicios. En la sección horizontal de compromisos de la lista figuran las limitaciones de acceso al comercio en todos los servicios. La mayoría de las medidas enumeradas se relacionan con el establecimiento comercial de empresas, especialmente con las condiciones para la adquisición de tierras y bienes raíces, las inversiones extranjeras y las políticas de subsidio, y el movimiento de personas físicas

como proveedores de servicios. Estos últimos generalmente se han visto limitados a determinadas categorías, en las que se suele incluir a los ejecutivos y administradores superiores trasladados dentro de las empresas; ejecutivos superiores independientes; visitantes comerciales que no participan en la prestación de servicios en forma directa; y especialistas, generalmente de alto nivel. En muchos casos, se concede acceso a los mercados a todas las otras categorías de personas físicas sólo si pasan las pruebas de la necesidad económica. Además, varios países han mantenido el derecho de aplicar las pruebas de necesidad económica o de mercado de trabajo para especialistas con sujeción al cumplimiento por parte de ellos de la prueba de mercado de trabajo. Como resultado, las referencias en la lista al acceso a los mercados y el trato nacional en sectores específicos debe considerarse conjuntamente con las de la sección horizontal.

86. Las pruebas de necesidad económica son una de las categorías principales de las limitaciones relacionadas con el acceso a los mercados. Estas pruebas significan que el organismo gubernamental pertinente puede conceder acceso o no a los mercados según su evaluación de las necesidades económicas de la población o la demanda de determinados servicios o la capacidad para prestar dichos servicios. Las condiciones pertinentes pueden ser cualitativas o cuantitativas y tienen en cuenta las condiciones del mercado local y la disponibilidad de proveedores locales de servicios, las características de la población u otros criterios, pero con frecuencia no se especifican en la lista (véase el gráfico IV). Habida cuenta de su índole discrecional (especialmente en los casos en que los criterios no se especifican con claridad), las pruebas de necesidades económicas constituyen una barrera importante para la comercialización de los servicios y plantean dudas considerables en relación con el nivel de compromiso de acceso a los mercados.

Gráfico IV
Medidas que afectan al comercio de servicios

87. Las pruebas de necesidad económica se utilizan con frecuencia para limitar el acceso a los mercados en relación con el movimiento de personas, pero también se aplican a las inversiones (compromisos de presencia comercial). Habida cuenta de que un compromiso contraído con sujeción a la prueba de necesidad económica no garantiza el acceso, su valor económico y jurídico es mínimo. Las pruebas de necesidad económicas restan importancia a las posibles contribuciones del AGCS para mejorar y garantizar un entorno general para las inversiones y facilitar el movimiento de personas asociados con el proceso de mundialización. Habida cuenta de que las pruebas de necesidades económicas son utilizadas por los países en muchos sectores de servicios, la enumeración de criterios específicos para su aplicación y posiblemente su eliminación en relación con estos sectores o modos de suministro sería fundamental para las futuras medidas encaminadas a liberalizar el comercio en los servicios.

88. El acceso a los mercados de las mercancías y de los servicios a menudo se vinculan; por ejemplo, existen vínculos entre la prestación de servicios tales como el de consultoría en ingeniería y la consecuente exportación de bienes de capital; el suministro de un conjunto integrado de mercancías y servicios, como en el caso de las exportaciones de bienes y servicios ecológicos; y la exportación de servicios de mantenimiento tras el suministro de mercancías, en particular mercancías de tecnología avanzada, en que la capacitación y el mantenimiento especializados pueden ser prestados por el movimiento temporal de personas o mediante servicios telemáticos. Además, la necesidad de adaptar las mercancías y los servicios ha resaltado la función complementaria de los servicios de producción. Huelga decir que los servicios de transporte y de distribución son fundamentales para el comercio de cualquier tipo de mercancías.

89. El comercio transfronterizo ha crecido cada vez más como resultado del desarrollo de las redes de telecomunicaciones, los adelantos de la tecnología relacionada con la información y el advenimiento de la Internet. Se prevé que las nuevas tecnologías promoverán aún más el comercio en los servicios, incluso en aquellas esferas consideradas no viables técnicamente cuando se celebraron las negociaciones de la Ronda Uruguay. A veces, con el pretexto de la no viabilidad técnica solamente el 50% o menos del 50% de los compromisos contraídos por los países suponen un acceso a los mercados completamente libre en el comercio transfronterizo.

90. En términos generales, el acceso a los mercados es más libre para los consumidores que deciden adquirir servicios en el extranjero (no obstante existen algunas restricciones en relación con los pagos y las transferencias). Esta es una forma importante de exportar servicios, en particular servicios médicos, de turismo, de transporte y educacionales. Aunque no se restringe directamente el comercio, eso no significa que esté libre de barreras, por ejemplo, los requisitos en otros sectores de servicios como la no transferibilidad de seguros médicos, podría limitar el comercio en sectores conexos.

91. Prácticamente todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio han contraído compromisos sobre el establecimiento de empresas extranjeras que presten servicios en el país. Muchos países se han preparado para tener un acceso condicional, es decir han introducido limitaciones en los compromisos sobre la presencia comercial, en particular en relación con las medidas definidas en el artículo XVI del AGCS, donde se citan con frecuencia los requisitos para algunos tipos de normas jurídicas para determinar las características y las limitaciones de la participación del capital extranjero. Además, las pruebas de necesidad económica han sido mencionadas en muchos sectores, aunque por un número bastante limitado de países.

92. La liberalización del acceso a los mercados ha sido relativamente menor respecto de la presencia de personas físicas como proveedores de servicios. En términos generales, la

apertura del acceso a los mercados se ha visto limitada por los compromisos horizontales sobre el movimiento temporal de personal administrativo y especialistas vinculados a la presencia comercial. Algunos países han contraído compromisos concretos sectoriales y de categorías, además de los compromisos horizontales (ver recuadro). Muchos de los compromisos relacionados con el personal independiente contratado están sujetos a las pruebas de necesidades económicas.

93. En el cuadro 6 se resumen los compromisos contraídos por los miembros de la Organización Mundial del Comercio en sus listas correspondientes a cada sector principal de servicios y a cada modo de suministro: suministro transfronterizo de servicios, consumo en el extranjero, establecimiento de la presencia comercial y presencia de personas físicas. Se hace una diferenciación entre el compromiso pleno, el parcial y la falta de compromiso de proporcionar acceso a los mercados o trato nacional. No obstante, se debe hacer hincapié en que esta última diferenciación entre compromiso parcial y falta de compromiso es muy grosera y según la índole de las limitaciones mantenidas en un compromiso parcial de liberalización, la diferencia entre un compromiso de ese tipo y un compromiso pleno podría ser mínima o muy significativa. Por consiguiente, en el cuadro solamente se da una indicación aproximada del nivel de compromisos contraídos por los países.

94. En virtud del artículo VI.4 (reglamentaciones nacionales) del AGCS, están por concluir las negociaciones sobre las disciplinas a fin de velar por que las medidas relacionadas con los requisitos y procedimientos habilitantes, las normas técnicas y los requisitos para la concesión de licencias y los procedimientos de contabilidad no constituyan barreras innecesarias para el comercio²¹. Se están examinando diversas opciones en relación con el carácter jurídico de las disciplinas, por ejemplo, un anexo jurídicamente vinculante, o una decisión no vinculante o un documento de referencia que los miembros puedan usar de base para contraer compromisos vinculantes. Esta labor reviste particular importancia ya que se ha hecho el esfuerzo de distinguir entre las medidas que figuran en el artículo VI contempladas en las disciplinas y el artículo XVI (acceso a los mercados) y el XVII (trato nacional) que podrían ser consideradas en la próxima ronda de negociaciones. Además, las disciplinas ayudarán a facilitar el acceso de profesionales de dos maneras: mediante la presencia comercial y mediante el movimiento de personas físicas.

Cuadro 6

**Compromisos asumidos por los miembros de la Organización Mundial del Comercio en materia de servicios,
por modo de suministro^a**(Porcentaje)^b

I. Acceso a los mercados ^c	Transfronterizo			Consumo en el exterior			Presencia comercial			Personas físicas		
	Pleno	Parcial	Ninguno	Pleno	Parcial	Ninguno	Pleno	Parcial	Ninguno	Pleno	Parcial	Ninguno
Servicios comerciales	46	32	22	54	34	12	24	73	3	1	93	6
Servicios de comunicaciones	19	72	9	36	55	9	6	91	3	0	94	6
Servicios de construcción y de ingeniería conexos	26	12	62	53	32	14	29	64	7	0	97	3
Servicios de distribución	31	53	16	34	56	11	17	80	4	0	96	4
Servicios educacionales	48	39	12	54	40	6	25	66	9	1	92	7
Servicios ambientales	17	21	62	51	35	14	26	74	0	1	97	3
Servicios financieros	21	33	46	34	42	24	14	84	2	2	90	8
Servicios relacionados con la salud y sociales	44	4	52	71	21	8	19	77	4	0	94	6
Servicios de turismo y relacionados con viajes	42	19	39	62	27	11	30	66	4	2	89	10
Servicios recreacionales, culturales y deportivos	48	29	23	56	40	4	20	71	9	1	91	8
Servicios de transporte	29	31	41	47	47	6	16	76	8	1	95	5
Otros servicios no incluidos en otra parte	11	44	44	11	78	11	0	78	22	0	100	0

II. Trato nacional	Transfronterizo			Consumo en el exterior			Presencia comercial			Personas físicas		
	Pleno	Parcial	Ninguno	Pleno	Parcial	Ninguno	Pleno	Parcial	Ninguno	Pleno	Parcial	Ninguno
Servicios comerciales	50	27	22	60	27	13	57	38	5	10	82	9
Servicios de comunicaciones	39	51	10	40	48	12	32	62	5	7	84	9
Servicios de construcción y de ingeniería conexos	25	13	61	51	32	17	7	83	10	0	92	8
Servicios de distribución	30	55	15	35	56	9	14	83	3	0	96	4
Servicios educacionales	42	48	9	49	45	5	8	73	19	1	92	7
Servicios ambientales	16	26	57	51	38	10	20	79	1	1	97	2
Servicios financieros	26	27	46	37	36	26	12	85	3	1	89	10
Servicios relacionados con la salud y sociales	54	4	42	73	19	8	17	73	10	2	92	6
Servicios de turismo y relacionados con viajes	48	16	36	68	19	13	61	33	6	13	73	13
Servicios recreacionales, culturales y deportivos	47	35	18	55	37	8	14	75	11	2	88	10
Servicios de transporte	32	25	43	56	37	8	46	43	11	13	78	9
Otros servicios no incluidos en otra parte	11	44	44	11	78	11	11	67	22	0	100	0

Nota: La suma de los porcentajes puede no ser igual a 100 debido al redondeo. El total se basa en los sectores ubicados por las listas.

^a En el presente cuadro se analizan las listas de compromisos asumidos por los miembros de la Organización Mundial del Comercio en relación con cada modo de suministro (suministro transfronterizo, consumo en el extranjero, presencia comercial y presencia de personas físicas), que se clasifican en las tres categorías siguientes:

“Pleno”: sin limitaciones en cuanto a acceso a los mercados o trato nacional;

“Parcial”: existe el compromiso de conceder acceso a los mercados o trato nacional, pero sujeto a determinadas limitaciones;

“Ninguno”: ningún compromiso en cuanto a acceso a los mercados o a trato nacional.

Si bien en el cuadro se reflejan los resultados de las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas que entraron en vigor el 5 de febrero de 1988, los resultados de las negociaciones relativas a los servicios financieros concluyeron en diciembre de 1997 y no se toman en cuenta ya que aún no han entrado en vigor.

^b El denominador de las fracciones que constituyen los porcentajes que figuran en el cuerpo del cuadro es igual al número total de compromisos que pueden establecerse en los sectores y subsectores relacionados en la lista de los Estados miembros de la Organización Mundial del Comercio. En los cálculos no se toman en cuenta los sectores o subsectores que no figuran en las listas de los miembros.

^c Toda medida que limite tanto el acceso a los mercados como el trato nacional se relaciona en la columna de acceso a los mercados de conformidad con el artículo XX.2 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios; por lo tanto, los porcentajes indicados en la sección del cuadro relativa al acceso a los mercados también toman en cuenta esas medidas.

95. La liberalización del acceso a los mercados en el sector de los servicios es un proceso particularmente complejo habida cuenta de que las barreras impuestas al acceso extranjero en general se incorporan a la legislación nacional. Dado que las mejoras en las condiciones de acceso a los mercados podrían entrañar la necesidad de formular reformas legislativas, la eliminación de las barreras impuestas a los servicios sólo se podría considerar como un proceso progresivo en el que se respeten debidamente los objetivos de la política nacional y el nivel de desarrollo de los países.

96. En forma paralela a las medidas adoptadas en el plano multilateral encaminadas a mejorar el acceso a los mercados para el comercio en el sector de servicios, cada vez se amplía más el alcance de los acuerdos regionales de integración a fin de incorporar los servicios. Los acuerdos de integración conceden un trato preferencial limitado a los operarios de servicios de los países miembros al proporcionar un mejor acceso a los mercados para ellos y sus servicios dentro de la zona comercial comprendida en el acuerdo. En la zona de la UE se ha logrado la plena liberalización del comercio en el sector de los servicios, incluida la inversión y el movimiento libre de personas. Por el contrario, en los acuerdos bilaterales que la UE ha concertado con los países de Europa central y oriental y de la región del Mediterráneo se ha logrado una mejora limitada del acceso a los mercados en el plano bilateral, tomando al AGCS como base para la concertación de compromisos. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)²² no ha logrado la plena liberalización del comercio de servicios, y ha aplicado una estructura un tanto diferente de la del AGCS: el comercio de servicios se limita a los servicios transfronterizos, pero las inversiones y el movimiento temporal de empresarios se examinan en capítulos por separado, así como los servicios financieros y de telecomunicaciones. Las negociaciones sobre los servicios en el MERCOSUR se basan en un marco similar al del AGCS pero están encaminadas a lograr un nivel más alto de compromisos sobre el acceso a los mercados. Los acuerdos regionales de comercio relacionados con los servicios tal vez influyan las próximas medidas multilaterales sobre las mejoras del acceso a los mercados de los servicios.

Compromisos horizontales sobre el acceso a los mercados de las personas físicas

Acceso sujeto a la prueba de necesidades económicas	Antillas, Barbudas, Dominica, El Salvador, Filipinas, Granada, Jamaica, Malta, Perú, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Sri Lanka, Trinidad y Tabago
<i>Acceso de personal superior trasladado dentro de las empresas</i>	
Todos	Argentina, Aruba, Australia, Austria, Brunei Darussalam, Camerún, Canadá, República Checa, Estados miembros de la UE, Eslovaquia, Estados Unidos, Finlandia, Hong Kong, China, Hungría, Islandia, India, Israel, Japón, Kenya, Kuwait, México, Marruecos, Mauricio, Namibia, Nigeria, Noruega, Nueva Zelandia, República de Corea, República Dominicana, Rumania, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Turquía, Uruguay, Zambia
Sujetos a una prueba de necesidades económicas	Antigua y Barbuda, Belice, Brasil, Cuba, Chipre, Guyana, Indonesia, Polonia, Suriname, Tailandia, Zimbabwe

Sujetos a cuotas	Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Egipto, Ghana, Guatemala, Honduras, Liechtenstein, Malasia, Nicaragua, Pakistán, Suiza, Túnez, Venezuela
Visitantes comerciales	Australia, Austria, Canadá, Eslovaquia, Estados Unidos, Estados miembros de la UE, Finlandia, Hungría, Islandia, India, Japón, Malasia, México, Marruecos, Noruega, Nueva Caledonia, Nueva Zelanda, Polonia, República de Corea, República Checa, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Turquía, Venezuela

Fuente: L. Altinger y A. Enders "The scope and Depth of GATS Commitments" *World Economy*, mayo de 1996.

97. Hasta ahora, los resultados de las negociaciones sobre el comercio de servicios muestran que la atención se ha centrado principalmente en la obtención de compromisos significativos para la presencia comercial y, con un alcance más limitado, en la obtención de compromisos transfronterizos. A menudo, los países en desarrollo han contraído compromisos de acceso a los mercados en relación con la presencia comercial como una forma de alentar las inversiones extranjeras. Para la próxima ronda de negociaciones, los países en desarrollo necesitan identificar los sectores en los que es necesario contar con inversiones extranjeras y los compromisos serán valiosos por esa razón.

98. No es posible considerar la liberalización del acceso a los mercados en forma separada de la política nacional y es preciso considerarla conjuntamente con los objetivos de desarrollo. Sería posible aumentar aún más los beneficios de bienestar del comercio liberalizado de los servicios en combinación con políticas relacionadas, por ejemplo, con los planes de promoción de las exportaciones o de infraestructura y fomento de la capacidad. Al mismo tiempo, la política de comercio de los servicios determinaría qué sectores de servicios podrían desarrollarse como sectores nacionales — ya sea con alta densidad de conocimientos especializados o de mano de obra, o bien proporcionando grandes posibilidades de ganancias o una amplia base de empleo — determinando así, en gran medida, la estructura de las inversiones y, por consiguiente, el rumbo del crecimiento económico a largo plazo.

99. La próxima ronda de negociaciones sobre la liberalización progresiva de los servicios se celebrará en el año 2000 de conformidad con el artículo XIX del AGCS. En el artículo XIX.2 se contempla una flexibilidad suficiente para que los países en desarrollo abran menos sectores, liberalicen menos tipos de transacciones y, cuando abran sus mercados a los proveedores extranjeros, impongan condiciones de acceso encaminadas a lograr los objetivos que figuran en el artículo IV (aumento de la participación de los países en desarrollo) en relación con el comercio de los servicios. En ese contexto, los países en desarrollo tendrían que individualizar los sectores potenciales de exportación u otros intereses comerciales y los candidatos para la liberalización.

Notas

- ¹ El acuerdo por el cual se establece la Organización Mundial del Comercio entró en vigor en 1995, y agrupaba a 81 Estados miembros y zonas aduaneras que abarcaban a las economías desarrolladas y en desarrollo, así como las economías en transición de Europa central y oriental. En febrero de 1998, el número de Estados miembros había aumentado a 132, con otros 31 países en proceso de adhesión. El texto del Acuerdo figura en *Instrumentos jurídicos que contienen los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales*, hechos en Marrakech el 15 de abril de 1994 (publicación de la secretaría del GATT, número de venta: GATT/1994-7), vols. 1 y 27 a 31.
- ² El análisis abarca todos los productos, incluidos los productos agropecuarios sujetos a aranceles, y estimaciones de equivalentes arancelarios para tasas concretas basadas en los precios de importación o precios internacionales recientes.
- ³ En esta sección se presenta un resumen del estudio conjunto realizado por la UNCTAD y la Organización Mundial del Comercio sobre “La situación arancelaria de las exportaciones de los países en desarrollo con posterioridad a la Ronda Uruguay” (TD/B/COM.1/14), Ginebra, octubre de 1997.
- ⁴ Otros países a quienes se les concedió preferencia, en particular Noruega y Suiza, también mejoraron sus versiones del SGP en forma sustantiva y ampliaron el acceso libre de impuestos a una gran gama de productos adicionales en favor de los países menos adelantados.
- ⁵ En relación con esta cuestión, véase también *Market Access for LDCs: Where is the Problem?* (París, OCDE, 1997).
- ⁶ Plan de Acción amplio e integrado de la Organización Mundial del Comercio para los países menos adelantados, aprobado por la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, celebrada el 13 de diciembre de 1996 (WT/MIN(96)/14).
- ⁷ Actas del noveno período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, celebrado en Midrand (República de Sudáfrica), del 27 de abril al 11 de mayo de 1996, informes y anexos (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: S.97.11.D.4, parte I, secc. A).
- ⁸ “Progresividad arancelaria”, nota de la secretaría de la Organización Mundial del Comercio (WT/CTE/W/25), Ginebra, 22 de marzo de 1996.
- ⁹ Jostein Lindland, “El efecto de la Ronda Uruguay en la progresividad arancelaria de los productos agrícolas”, Servicio de Políticas y Proyecciones de Productos Básicos, No. 3 (Roma, FAO, abril de 1997).
- ¹⁰ Cabe señalar que, si bien la estructura arancelaria puede afectar la asignación de recursos, muchos otros factores pueden ayudar a determinar los resultados y la capacidad de un país para que un determinado producto sea competitivo.
- ¹¹ Notificado en el documento de la Organización Mundial del Comercio G/SG/N/10/USA/1.
- ¹² Notificado en el documento de la Organización Mundial del Comercio G/SG/N/10/BRA/1.
- ¹³ Notificado en el documento de la Organización Mundial del Comercio G/SG/N/10/ARG.1.
- ¹⁴ Notificado en el documento de la Organización Mundial del Comercio G/SG/N/10/COR.1.
- ¹⁵ Es preciso señalar que la aprobación de leyes antidumping es independiente de cualquier decisión que las autoridades puedan adoptar para iniciar las acciones antidumping.
- ¹⁶ Hong Kong, China, República de Corea, Provincia china de Taiwán, Singapur, México, Malasia, Tailandia, Indonesia, Brasil, India y Turquía.
- ¹⁷ Los servicios del Gobierno, prestados sobre una base no comercial o en los casos en que haya competencia, se excluyen del AGCS.
- ¹⁸ No existe una obligación general de conceder pleno acceso a los mercados y trato nacional para los servicios y proveedores extranjeros de servicios; estas obligaciones se circunscriben a los sectores y subsectores que se incluyen específicamente en la lista individual de compromisos de cada miembro de la Organización Mundial del Comercio, sujetos a cualquier limitación que pueda llevar aparejada cada modo de suministro.
- ¹⁹ Las medidas del Gobierno que no se ajustan a lo estipulado en los incisos a) a f) ni son incompatibles con el trato nacional no son tratadas mediante listas de compromiso (excepto, en algunos casos, por conducto de compromisos adicionales). En cambio, están contempladas en las obligaciones generales del AGCS, tales como el artículo VI en el que figuran disciplinas amplias sobre reglamentaciones

nacionales y el artículo XIV en el que hay excepciones a las normas del AGCS que se pueden aplicar para alcanzar determinados objetivos de política pública en tanto no constituyan barreras comerciales ocultas.

²⁰ El banco de datos relativo a las medidas que afectan al comercio de servicios que la UNCTAD está elaborando deberá proporcionar una base más amplia para realizar análisis.

²¹ Si bien el AGCS reconoce que dichas medidas pueden afectar el suministro de servicios, no se presume que constituyan barreras comerciales en el sentido de las medidas comprendidas en los artículos XVI o XVII, sino que son consideradas, en cambio, controles encaminados a alcanzar objetivos legítimos de las políticas nacionales relacionados, por ejemplo, con las normas de calidad de técnicas, requisitos para la concesión de licencias, etc., todos los cuales se deben basar en criterios objetivos y transparentes y no en criterios más problemáticos de lo necesario.

²² La zona de libre comercio de América del Norte incluye a los Estados Unidos de América, el Canadá y México y entró en vigor en enero de 1994.
